

## ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА, ЦЕНА И ПРИБЫЛЬ<sup>1</sup>

### ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Граждане!

Разрешите мне, прежде чем перейти к вопросу по существу, сделать несколько предварительных замечаний.

Сейчас на континенте царит настоящая эпидемия стачек, и требование повышения заработной платы стало всеобщим. Этот вопрос будет обсуждаться на нашем конгрессе<sup>2</sup>. Вы, стоящие во главе Международного Товарищества, должны иметь по этому важнейшему вопросу твердо сложившиеся убеждения. Поэтому я считаю своей обязанностью рассмотреть вопрос основательно, даже рискуя подвергнуть ваше терпение суровому испытанию.

Второе предварительное замечание я должен сделать относительно гражданина Уэстона. Он, полагая, что действует в интересах рабочего класса, не только изложил перед вами, но и защищал публично взгляды, которые, как ему известно, среди рабочего класса в высшей мере непопулярны. К такому проявлению морального мужества каждый из нас должен отнестись с глубоким уважением. Я надеюсь, что несмотря на резкий тон моего доклада, по окончании его гражданин Уэстон увидит, что я согласен с идеей, из которой он, как мне кажется, исходил при составлении своих тезисов, хотя в их теперешней форме я считаю эти тезисы теоретически ложными и практически опасными.

Теперь непосредственно перехожу к интересующему нас вопросу.

### 1. ПРОИЗВОДСТВО И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

Фактически аргументация гражданина Уэстона покоится на двух предпосылках:

1) что *масса национальной продукции* представляет собой *нечто неизменное*, является *постоянным* количеством или, как сказал бы математик, *величиной постоянной*;

2) что *сумма реальной заработной платы*, то есть заработной платы, измеряемой количеством товаров, которые можно на нее купить, есть *сумма неизменная*, величина *постоянная*.

Его первое утверждение явно ошибочно. Вы знаете, что из года в год стоимость и масса

---

<sup>1</sup> Настоящая работа представляет собой текст доклада, прочитанного Марксом на заседаниях Генерального Совета в июне 1865 года. В нем Маркс впервые публично изложил основы своей теории прибавочной стоимости. Направленный непосредственно против ошибочных взглядов члена Интернационала Уэстона, утверждавшего, что повышение заработной платы не может улучшить положение рабочих и что деятельность тред-юнионов следует признать вредной, доклад наносил в то же время удар по прудонистам, а также лассальянцам, отрицательно относившимся к экономической борьбе рабочих и к профессиональным союзам. Маркс решительно выступает в нем против проповеди пассивности и смирения пролетариев перед эксплуатирующим их капиталом, теоретически обосновывает роль и значение экономической борьбы рабочих и подчеркивает необходимость подчинить ее конечной цели пролетариата — уничтожению системы наемного труда. Текст доклада сохранился в виде рукописи Маркса. Впервые доклад был опубликован в Лондоне в 1898 г. дочерью Маркса Элеонорой под заглавием «Value, price and profit» («Стоимость, цена и прибыль») с предисловием Э. Эвелинга. Введение и первые шесть параграфов в рукописи не имели заглавий и были озаглавлены Эвелингом. В настоящем издании все эти заглавия, кроме общего, сохранены.

<sup>2</sup> Вместо предусмотренного «Временным Уставом» конгресса в Брюсселе в 1865 г. была созвана предварительная конференция в Лондоне.

продукции увеличиваются, производительная сила национального труда растет, а количество денег, необходимое для обращения этой возрастающей продукции, непрерывно изменяется. То, что верно для всего года и для различных лет при сравнении их друг с другом, то верно и для каждого отдельного дня в году. Масса, или величина, национальной продукции непрерывно изменяется. Это — не *постоянная*, а *переменная* величина, и, — если даже оставить в стороне изменение в численности населения, — она должна быть переменной величиной вследствие непрерывных изменений в *накоплении капитала* и в *производительной силе труда*. Совершенно верно, что если бы в один прекрасный день произошло *повышение общего уровня заработной платы*, то *само по себе* это повышение, каковы бы ни были его дальнейшие последствия, *непосредственно* не вызвало бы изменения в массе продукции. Оно на первых порах происходило бы на основе существующего положения вещей. Но если национальная продукция была величиной *переменной*, а не *постоянной*, до повышения заработной платы, то она будет переменной, а не постоянной, и *после* этого повышения.

Допустим, однако, что масса национальной продукции является величиной не *переменной*, а *постоянной*. Даже и в этом случае то, что наш друг Уэстон считает логическим выводом, осталось бы не более, чем голословным утверждением. Если нам дано определенное число, скажем 8, то *абсолютные* границы этого числа не мешают его частям изменять свои *относительные* границы. Если прибыль равна 6, а заработная плата 2, то заработная плата может возрасти до 6, а прибыль упасть до 2, и все же общая сумма останется равной 8. Следовательно, неизменность массы продукции никоим образом не доказывает, что должна оставаться неизменной и сумма заработной платы. Как же в таком случае доказывает неизменность суммы заработной платы наш друг Уэстон? Он просто утверждает это.

Но если даже согласиться с его утверждением, то оно должно быть верным для двух направлений, а между тем гражданин Уэстон заставляет его действовать только в одном. Если сумма заработной платы есть величина постоянная, то ее нельзя ни повысить, ни понизить. Значит, если рабочие, добиваясь временного повышения заработной платы, поступают неразумно, то не менее неразумно поступают и капиталисты, добиваясь временного понижения заработной платы. Наш друг Уэстон не отрицает, что при известных обстоятельствах рабочие *могут* заставить капиталистов повысить заработную плату; но так как сумма заработной платы представляется ему величиной по природе постоянной, то за этим, по его мнению, должно последовать противодействие. С другой стороны, он знает также и то, что капиталисты *могут* силой осуществить понижение заработной платы и в действительности постоянно стремятся это сделать. Согласно принципу постоянства заработной платы, в этом случае должно последовать противодействие не в меньшей мере, чем в предыдущем. Значит, противодействуя попыткам понизить заработную плату или уже осуществленному понижению заработной платы, рабочие поступают правильно. Стало быть, они поступают правильно и тогда, когда добиваются *повышения заработной платы*, ибо всякое *противодействие* понижению заработной платы есть *действие*, направленное к ее повышению. Таким образом, согласно выставленному самим же гражданином Уэстоном принципу *постоянства заработной платы*, рабочие при известных обстоятельствах должны объединяться и бороться за повышение заработной платы.

Если гражданин Уэстон отвергает этот вывод, он должен отказаться и от той предпосылки, из которой этот вывод вытекает. В таком случае он должен говорить не о том, что сумма заработной платы есть *величина постоянная*, а о том, что, хотя она не может и не должна *повышаться*, она может и должна *падать* всякий раз, как капиталу будет угодно ее понизить. Если капиталисту заблагорассудится кормить вас вместо мяса картофелем, вместо пшеницы овсом, то вы должны принять его волю как закон политической экономии и покориться ей. Если в одной стране уровень заработной платы выше, чем в другой, например в Соединенных Штатах выше, чем в Англии, то вы должны объяснять это различие в уровнях заработной платы различием желаний американского и английского капиталистов, — метод, который, разумеется, чрезвычайно упростил бы изучение не только экономических, но и всяких других явлений.

Но даже и в этом случае мы могли бы спросить: *почему* желания американского капиталиста отличаются от желаний капиталиста английского? А для того, чтобы ответить на этот вопрос, нам пришлось бы выйти из области *желаний*. Поп может сказать, будто бог хочет одного во

Франции и другого в Англии. Если я потребую, чтобы он объяснил мне эту двойственность желаний, у него может хватить бесстыдства ответить мне, что богу угодно иметь одни желания во Франции и другие в Англии. Но наш друг Уэстон, разумеется, не прибегнет к подобной аргументации, полностью отрицающей всякое разумное рассуждение.

Конечно, капиталист *желает* взять как можно больше. Однако наша задача состоит не в том, чтобы толковать о его *желаниях*, а в том, чтобы исследовать его *силу, границы этой силы и характер этих границ*.

## 2. ПРОИЗВОДСТВО, ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА, ПРИБЫЛЬ

Мысли доклада, прочитанного нам гражданином Уэстоном, могли бы уместиться в ореховой скорлупе.

Все его рассуждения сводились к следующему: если рабочий класс заставит класс капиталистов платить ему в форме денежной заработной платы 5 шилл. вместо 4 шилл., то капиталист будет возвращать рабочим в форме товаров стоимость в 4 шилл. вместо стоимости в 5 шиллингов. Рабочий класс вынужден был бы в этом случае платить 5 шилл. за то, что до повышения заработной платы он покупал за 4 шиллинга. Но почему это должно случиться? Почему капиталист за 5 шилл. отдает стоимость всего в 4 шиллинга? Потому, что сумма заработной платы является твердо установленной. Но почему она определена товарами стоимостью в 4 шиллинга? Почему не товарами стоимостью в 3 или 2 шилл. или не какой-либо другой суммой? Если границы суммы заработной платы установлены каким-нибудь экономическим законом, не зависящим ни от воли капиталиста, ни от воли рабочего, то гражданину Уэстону следовало бы прежде всего изложить этот закон и доказать его. Далее, он должен был бы доказать, что сумма заработной платы, фактически выплаченной в каждый данный отрезок времени, всегда точно соответствует необходимой сумме заработной платы и никогда не отклоняется от нее. С другой стороны, если данные границы суммы заработной платы зависят от *одной лишь воли* капиталиста или от границ его алчности, то это — границы произвольные, в них нет ничего необходимого, они могут быть изменены *по* воле капиталиста, а поэтому могут быть изменены и *против* его воли.

Гражданин Уэстон иллюстрировал свою теорию следующим примером: если в миске содержится определенное количество супа, предназначенное для известного числа лиц, то это количество не может возрасти от того, что будут увеличены размеры ложек. Позволю себе заметить, что эта иллюстрация является довольно пошлой<sup>3</sup>. Она несколько напомнила мне сравнение, которое сделал Менений Агриппа. Когда римские плебеи забастовали против римских патрициев, патриций Агриппа сказал им, что патрицианское чрево питает плебейские члены государственного тела. Агриппе, однако, не удалось доказать, что можно питать члены одного человека, наполняя желудок другого. Гражданин Уэстон, в свою очередь, позабыл, что в миске, из которой едят рабочие, находится весь продукт национального труда и что брать из нее больше им мешает немалый объем миски и не скудное количество ее содержимого, а только лишь малые размеры их ложек.

С помощью какой уловки капиталист получает возможность давать за 5 шилл. стоимость в 4 шиллинга? С помощью повышения цены продаваемого им товара. Но зависит ли повышение цен или, говоря более общо, изменение цен товаров, зависят ли сами товарные цены от одной лишь воли капиталиста? Или же, напротив, для осуществления этой воли необходимы определенные условия? Если таких условий не требуется, то повышение и понижение рыночных цен, их непрерывные изменения становятся неразрешимой загадкой.

Раз мы предполагаем, что не произошло никакого изменения ни в производительной силе труда, ни в количестве применяемого капитала и труда, ни в стоимости денег, с помощью которых оцениваются стоимости продуктов, а произошло *изменение лишь в уровне заработной платы*, то каким образом это *повышение заработной платы* может оказывать влияние на *цены товаров*? Оно оказывает на них влияние только потому, что влияет на

---

<sup>3</sup> Игра слов: «spoon» — «ложка», «простак»; «spoony» — «глупый», «пошлый».

фактическое соотношение между спросом на эти товары и их предложением.

Совершенно верно, что рабочий класс, рассматриваемый как целое, тратит и вынужден тратить свой доход на *предметы первой необходимости*. Поэтому общее повышение уровня заработной платы вызывает рост спроса на *предметы первой необходимости*, а следовательно, и повышение их *рыночных цен*. Для капиталистов, производящих эти предметы, повышение выплачиваемой ими заработной платы компенсируется повышением рыночных цен на их товары. Но как обстоит дело с другими капиталистами, которые *не* производят предметов первой необходимости? Не следует думать, что таких капиталистов мало. Если вы примете во внимание, что две трети национального продукта потребляются пятой частью населения, — а один член палаты общин недавно утверждал даже, что они потребляются только седьмой частью населения, — то вы поймете, какая огромная часть национального продукта должна производиться в виде предметов роскоши или *обмениваться* на них, и какое огромное количество предметов первой необходимости должно расточаться на лакеев, лошадей, кошек и т. д. Эта расточительность, как мы знаем из опыта, при повышении цен на предметы первой необходимости всегда подвергается значительному ограничению.

Итак, каково же будет положение тех капиталистов, которые *не* производят предметов первой необходимости? Вызванное общим повышением заработной платы *падение нормы прибыли* они не смогут компенсировать *повышением цен на свои товары*, так как спрос на эти товары не увеличится. Их доход сократится, и к тому же из этого сократившегося дохода им придется больше платить за то же самое количество вздорожавших предметов первой необходимости. Мало того. Так как их доход уменьшится, им придется сократить свои затраты на предметы роскоши, и таким образом уменьшится их взаимный спрос на их же собственные товары. Вследствие этого уменьшения спроса цены на их товары упадут. Следовательно, в этих отраслях промышленности *норма прибыли понизится* не только под влиянием самого по себе общего повышения уровня заработной платы, но и под влиянием совместного действия общего повышения заработной платы, повышения цен на предметы первой необходимости и падения цен на предметы роскоши.

Каковы же будут последствия этого *различия норм прибыли* капиталов, занятых в разных отраслях промышленности? Конечно, такие же, как во всех случаях, когда по какой-либо причине возникают различия в *средних нормах прибыли* разных сфер производства. Капитал и труд перемещаются из менее выгодных отраслей в более выгодные, и этот процесс перемещения капитала и труда продолжается до тех пор, пока в одних отраслях промышленности предложение не возрастет соответственно возросшему спросу, а в других не упадет в соответствии с сокращением спроса. *Как только произойдет* это изменение, *норма прибыли* в разных отраслях промышленности снова *выравнивается*. Так как вся перетасовка сначала возникла только вследствие изменения в соотношении спроса и предложения различных товаров, то после исчезновения причины прекращается и ее действие, и *цены* возвращаются к своему прежнему уровню и равновесию. *Падение нормы прибыли*, вызванное повышением заработной платы, не ограничивается отдельными отраслями промышленности, а становится *всеобщим*. Согласно нашему предположению, но происходит изменение пи в производительной силе труда, ни в общей массе продукции, *но изменяется форма этой данной массы продукции*. Большая часть продукции находится теперь в форме предметов первой необходимости, меньшая часть — в форме предметов роскоши, или, что сводится к тому же, меньшая часть обменивается на заграничные предметы роскоши и соответственно больше потребляется в своей первоначальной форме, или, что опять-таки сводится к тому же, большая часть отечественной продукции обменивается вместо предметов роскоши на заграничные предметы первой необходимости. Поэтому общее повышение уровня заработной платы после временной пертурбации рыночных цен вызывает лишь общее понижение нормы прибыли, но не приводит к сколько-нибудь длительному изменению цен товаров.

Если мне скажут, что в вышеприведенной аргументации я исхожу из предположения, что весь прирост заработной платы тратится на предметы первой необходимости, то я отвечу, что сделал предположение, наиболее благоприятное для взглядов гражданина Уэстона. Если бы прирост заработной платы расходовался на предметы, которые ранее не входили в потребление рабочих, то реальное повышение покупательной силы рабочих не требовало бы доказательств. Однако, так как это повышение их покупательной силы является только

следствием повышения заработной платы, то оно должно точно соответствовать сокращению покупательной силы капиталистов. Поэтому *не увеличились бы общие размеры спроса на товары, а изменились бы* составные части этого спроса. Возрастание спроса на одной стороне уравновешивалось бы сокращением спроса на другой. Так как общая сумма спроса остается, таким образом, неизменной, то не может произойти никакого изменения и в рыночных ценах товаров.

Таким образом, мы приходим к следующей дилемме: либо прирост заработной платы расходуется в одинаковой мере на все предметы потребления — и в этом случае расширение спроса со стороны рабочего класса должно уравниваться сокращением спроса со стороны класса капиталистов, — либо прирост заработной платы расходуется только на некоторые предметы, рыночные цены которых временно возрастут, — и в этом случае вызванное этим повышение нормы прибыли в некоторых отраслях и соответствующее падение нормы прибыли в остальных отраслях промышленности вызовут изменение в распределении капитала и труда, изменение, которое будет продолжаться до тех пор, пока предложение в одних отраслях промышленности не увеличится соответственно возросшему спросу, а в других — не понизится соответственно сократившемуся спросу. При первом предположении не произойдет никакого изменения в ценах товаров; при втором же предположении после некоторых колебаний рыночных цен меновые стоимости товаров установятся на прежнем уровне. При обоих предположениях общее повышение уровня заработной платы не вызовет в конечном счете никакого другого следствия, кроме общего падения нормы прибыли.

Желая подействовать на ваше воображение, гражданин Уэстон предлагал вам подумать о тех затруднениях, которые вызвало бы общее повышение заработной платы английских сельскохозяйственных рабочих с 9 до 18 шиллингов. Подумайте только, восклицал он, об огромном повышении спроса на предметы первой необходимости и о страшном повышении цен, которое оно за собой повлечет! Все вы знаете, что средняя заработная плата американского сельскохозяйственного рабочего более чем в два раза превышает среднюю заработную плату английского сельскохозяйственного рабочего, хотя цены сельскохозяйственных продуктов в Соединенных Штатах ниже, чем в Соединенном королевстве, хотя общие отношения между трудом и капиталом в Соединенных Штатах те же, что и в Англии, хотя масса годовой продукции в Соединенных Штатах гораздо меньше, чем в Англии. Для чего же наш друг бьет в набат? Просто для того, чтобы отделаться от действительно стоящего перед нами вопроса. Внезапное повышение заработной платы с 9 до 18 шилл. означало бы внезапное повышение ее на 100%. Однако мы вовсе не обсуждаем вопроса о том, может ли общий уровень заработной платы в Англии внезапно повыситься на 100%. Нам вообще нет никакого дела до *величины* этого повышения, которое в каждом конкретном случае должно зависеть от данных обстоятельств и соответствовать им. Нам нужно лишь выяснить, каковы будут последствия общего повышения уровня заработной платы, даже если это повышение не превысит одного процента.

Итак, отбрасывая выдуманное нашим другом Уэстоном фантастическое повышение заработной платы на 100%, я остановлю ваше внимание на том повышении заработной платы, которое действительно имело место в Великобритании в период с 1849 по 1859 год.

Всем вам известен проведенный в 1848 г. десятичасовой билль или, вернее, билль о **10½**-часовом рабочем дне. Это — одна из величайших экономических перемен, свидетелями которых мы были. Этот билль означал внезапное и принудительное повышение заработной платы не в каких-либо местных промыслах, а в ведущих отраслях промышленности, опираясь на которые Англии господствует на мировом рынке. Это было повышение заработной платы при исключительно неблагоприятных условиях. Доктор Юр, профессор Сениор и все другие экономисты, являющиеся официальными выразителями интересов буржуазии, *доказывали*, — и, я должен сказать, доказывали гораздо более основательными доводами, чем наш друг Уэстон, — что этот билль явится похоронным звоном для английской промышленности. Они доказывали, что дело тут идет не о простом повышении заработной платы, а о таком ее повышении, которое вызвано уменьшением количества применяемого труда и основано на этом уменьшении. Они утверждали, что 12-й час, который хотят отнять у капиталиста, как раз и является тем единственным часом, из которого капиталист извлекает свою прибыль. Они запугивали уменьшением накопления, повышением цен, потерей рынков, сокращением

производства, вытекающим отсюда понижением заработной платы, окончательным разорением. Они даже заявляли, что законы Максимилиана Робеспьера о максимуме<sup>4</sup> — пустяки в сравнении с этим законом, и в известном смысле они были правы. Ну, а что же оказалось на деле? Повышение денежной заработной платы фабричных рабочих, несмотря на сокращение рабочего дня; значительное увеличение числа рабочих, занятых на фабриках; непрерывное падение цен на фабричные изделия; поразительное развитие производительной силы труда фабричных рабочих; неслыханное, все прогрессирующее расширение рынков для фабричных товаров. В 1861 г. в Манчестере на собрании Ассоциации содействия развитию науки я сам слышал, как г-н *Ньюмен* признал, что и он, и доктор Юр, и Сениор, и все другие официальные представители экономической науки ошиблись, между тем как инстинкт народа оказался правильным. Я говорю не о профессоре Фрэнсисе Ньюмене, а о г-не У. Ньюмене<sup>5</sup>, который занимает в экономической науке выдающееся место, как соавтор и издатель работы г-на *Томаса Тука* «История цен», этого прекрасного труда, прослеживающего историю цен с 1793 по 1856 год. Если бы были верны навязчивая мысль нашего друга Уэстона о неизменной сумме заработной платы, о неизменной массе продукции, о неизменном уровне производительной силы труда, о неизменной воле капиталистов и все его прочие неизменности и окончательности, то тогда были бы правильными мрачные предсказания профессора Сениора, и не прав был бы Роберт Оуэн, который уже в 1815 г. объявил общее ограничение рабочего дня первым подготовительным шагом к освобождению рабочего класса<sup>6</sup> и на собственный страх и риск, вопреки общему предубеждению, действительно провел это ограничение рабочего дня на своей собственной бумагопрядильной фабрике в Нью-Ланарке.

И то самое время, когда вводился десятичасовой билль и когда происходило вызванное им повышение заработной платы, в Великобритании, по причинам, на которых здесь не место останавливаться, наблюдалось также *общее повышение заработной платы сельскохозяйственных рабочих*.

Хотя это и не требуется для моей непосредственной цели, и, чтобы не быть ложно понятым вами, сделаю здесь несколько предварительных замечаний.

Если человек получал заработную плату в 2 шилл. в неделю, а затем его заработная плата повысилась до 4 шилл., то *уровень заработной платы* повысился на 100%. Если подойти к этому повышению заработной платы с точки зрения повышения ее *уровня*, то оно может показаться огромным, а между тем *действительная величина заработной платы*, 4 шилл. в неделю, все же остается ничтожно малой, голодной подачкой. Поэтому не следует обольщать себя громко звучащими процентами повышения *уровня* заработной платы. Мы должны всегда спросить, какова была ее *первоначальная величина*?

Далее, нетрудно понять, что если 10 рабочих получают по 2 шилл. в неделю, 5 рабочих — по 5 шилл. и 5 рабочих — по 11 шилл., то все 20 человек вместе получают 100 шилл. в неделю, или 5 фунтов стерлингов. Если затем *общая* сумма их недельной заработной платы возрастет, скажем, на 20%, то с 5 ф. ст. она повысится до 6. Если взять в среднем, то можно сказать, что *общий уровень заработной платы* возрос на 20%, хотя бы фактически заработная плата 10 рабочих осталась неизменной, заработная плата группы рабочих в 5 человек возросла с 5 шилл. на каждого до 6 шилл., и сумма заработной платы другой группы в 5 рабочих — с 55 шилл. до 70. Положение половины рабочих несколько не улучшилось, положение  $\frac{1}{4}$  — улучшилось лишь в самой незначительной степени и только положение остальной  $\frac{1}{4}$  действительно улучшилось. Однако, если оперировать *средними величинами*, то общая сумма заработной платы этих 20 рабочих повысилась на 20%, и, поскольку дело касается всего капитала, который применяет этих рабочих, и цен производимых ими товаров, здесь все будет обстоять совершенно так же, как если бы среднее повышение заработной платы в одинаковой мере коснулось всех рабочих. В упомянутом примере с сельскохозяйственными рабочими, у которых уровень заработной платы в разных графствах Англии и Шотландии весьма различен,

4 В период французской буржуазной революции якобинским Конвентом в 1793 и 1794 гг. были установлены твердые максимальные цены на ряд предметов первой необходимости, наряду с твердой максимальной заработной платой.

5 Британская ассоциация содействия развитию науки была основана в 1831 г. и существует до настоящего времени. Маркс имеет в виду выступление У. Ньюмарча (в написании фамилии которого Маркс допустил опisku) на собрании экономической секции Ассоциации в сентябре 1861 года.

6 См. R. Owen. «Observations on the Effect of the Manufacturing System». London, 1817, p. 76 (Р. Оуэн. «Замечания о влиянии промышленной системы». Лондон, 1817, стр. 76).

повышение ее повлияло на рабочих весьма неравномерно.

Наконец, в тот период, когда происходило это повышение заработной платы, ряд фактов, как-то: новые налоги, вызванные войной с Россией<sup>7</sup>, массовый снос жилищ сельскохозяйственных рабочих<sup>8</sup> и т. д., действовал в противоположном направлении.

После стольких предварительных замечаний я констатирую, что в период с 1849 по 1859 г. средний уровень заработной платы сельскохозяйственных рабочих Великобритании *повысился приблизительно на 40%*. В подтверждение этого я мог бы привести обширный и подробный материал, но для цели, стоящей передо мной, считаю достаточным отослать вас к добросовестному критическому реферату, прочитанному в 1859 г. покойным г-ном *Джоном Ч. Нортон* в лондонском Обществе искусств и ремесел<sup>9</sup> на тему о «*Силах, применяемых в земледелии*». Г-н Мортон приводит данные из счетов и других подлинных документов, собранных им приблизительно у 100 фермеров, проживающих в 12 шотландских и 35 английских графствах.

Согласно взглядам нашего друга Уэстона, особенно если принять во внимание одновременное повышение заработной платы фабричных рабочих, в 1849—1859 гг. должно было бы произойти громадное повышение цен на сельскохозяйственные продукты. А что произошло в действительности? Несмотря на войну с Россией и ряд неурожаев в 1854—1856 гг., средняя цена пшеницы, основного сельскохозяйственного продукта Англии, находившаяся в 1838—1848 гг. приблизительно на уровне 3 ф. ст. за квартал, упала приблизительно до 2 ф. ст. 10 шилл. за квартал в 1849—1859 годах. Это значит, что цена пшеницы упала больше чем на 16% при одновременном повышении средней заработной платы сельскохозяйственных рабочих на 40%. За тот же самый период, если сопоставить его конец с его началом, то есть 1859 г. с 1849 г., официально зарегистрированный пауперизм сократился с 934419 человек до 860470, то есть на 73 949 человек. Я согласен, что уменьшение это весьма незначительно, к тому же в последующие годы оно было сведено на нет, и все же это — уменьшение.

Могут сказать, что вследствие отмены хлебных законов<sup>10</sup> ввоз хлеба из-за границы в период с 1849 по 1859 г. больше чем удвоился по сравнению с периодом 1838—1848 годов. Но что из того? С точки зрения гражданина Уэстона следовало ожидать, что этот внезапный колоссальный и непрерывно возрастающий спрос на иностранных рынках должен был бы поднять цены сельскохозяйственных продуктов на огромную высоту, так как влияние возросшего спроса остается одним и тем же, независимо от того, возникает ли этот спрос вне страны или внутри нее. А что произошло в действительности? За исключением нескольких неурожайных лет в течение всего этого периода во Франции раздавались постоянные жалобы на разорительное падение хлебных цен, американцы не раз были вынуждены сжигать излишки своей продукции, а Россия, если верить г-ну Уркарту, поощряла Гражданскую войну в Соединенных Штатах, так как конкуренция со стороны янки подрывала вывоз русских сельскохозяйственных продуктов на рынки Европы.

*Если свести* аргументацию гражданина Уэстона к ее абстрактной форме, то она состоит в следующем: всякое повышение спроса всегда происходит на основе данной массы продукции. Поэтому оно *никогда не может увеличить предложения требующихся товаров*, а может

---

7 Речь идет о Крымской войне 1853—1856 годов.

8 В середине XIX в. известную роль в усилении массового сноса жилищ в сельских местностях сыграло то обстоятельство, что размер налога в пользу бедных, уплачиваемого землевладельцем, в значительной степени зависел от числа бедных, проживавших на его земле. Землевладельцы сознательно сносили те помещения, в которых сами не нуждались, но которые могли служить пристанищем для «избыточного» сельского населения. (Подробно об этом см. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., изд. 2, т. 23, стр. 686—705).

9 Общество искусств и ремесел (Society of Arts) — буржуазно-просветительное и филантропическое общество, основанное в 1754 г. в Лондоне. Упомянутый реферат был прочитан сыном Джона Мортон — Джоном Чалмерсом Мртоном.

10 Так называемые хлебные законы, направленные на ограничение или запрещение ввоза хлеба из-за границы, были введены в Англии в интересах крупных землевладельцев-лендлордов. В 1838 г. манчестерскими фабрикантами Кобденом и Брайтом была основана Лига против хлебных законов. Выставляя требования полной свободы торговли, Лига добивалась отмены хлебных законов с целью снижения заработной платы рабочих и ослабления экономических и политических позиций земельной аристократии. В результате этой борьбы в 1846 г. был принят билль об отмене хлебных законов, означавший победу промышленной буржуазии над земельной аристократией.

*только повысить их денежные цены.* Однако даже самое обыденное наблюдение показывает, что в некоторых случаях увеличение спроса вообще не изменяет рыночных цен товаров, а в других случаях вызывает лишь временное повышение рыночных цен, за которым следует рост предложения. Этот рост предложения приводит к падению цен до их прежнего уровня, а в некоторых случаях *ниже* прежнего уровня. Происходит ли повышение спроса вследствие роста заработной платы или вследствие каких-либо иных причин, это нисколько не изменяет условий проблемы. С точки зрения гражданина Уэстона это общее явление было бы так же трудно объяснить, как и то явление, которое происходит при исключительных обстоятельствах, при повышении заработной платы. Поэтому в вопросе, который мы рассматриваем, его аргументация не доказывает решительно ничего. Она обнаруживает лишь неумение гражданина Уэстона разобраться в законах, в силу которых увеличение спроса вызывает увеличение предложения, а вовсе не обязательное повышение рыночных цен.

### 3. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ДЕНЬГИ

Во второй день прений наш друг Уэстон облек свое старое утверждение в новые формы. Он сказал: при общем повышении денежной заработной платы, для того чтобы выдавать эту заработную плату, потребуется больше наличных денег. Если количество денег является *неизменным*, то как же можно с помощью этой неизменной суммы денег выплачивать большую сумму денежной заработной платы? Раньше затруднение состояло в том, что приходящееся на долю рабочего количество товаров, несмотря на увеличение его денежной заработной платы, оставалось неизменным; теперь затруднение состоит и том, что денежная заработная плата увеличилась, несмотря на неизменность количества товаров. Разумеется, если вы отвергнете первоначальную догму гражданина Уэстона а, отпадут и производные затруднения.

Тем не менее я вам покажу, что этот вопрос о деньгах не имеет к рассматриваемому предмету ровно никакого отношения.

В вашей стране механизм платежей гораздо совершеннее, чем в любой из стран Европы. Благодаря широкому распространению и концентрации системы банков, для того чтобы привести в обращение ту же самую сумму стоимостей или совершить то же самое или даже большее количество сделок, требуется гораздо меньше денег. Например, с заработной платой дело обстоит так: английский фабричный рабочий еженедельно отдает свою заработную плату лавочнику, который еженедельно отсылает ее банкиру, тот еженедельно возвращает ее фабриканту, который вновь выплачивает ее своим рабочим и так далее. Благодаря такому механизму, годовая заработная плата рабочего, скажем в 52 ф. ст., может выплачиваться с помощью одного-единственного соверена<sup>11</sup>, который каждую неделю проделывает один и тот же кругооборот. Но даже в Англии этот механизм менее совершенен, чем в Шотландии; к тому же он не везде одинаково совершенен, и поэтому мы наблюдаем, например, что в некоторых сельских округах, по сравнению с чисто фабричными округами, требуется гораздо больше денег для обращения гораздо меньшей суммы стоимостей.

Если вы переправитесь через Ла-Манш, то увидите, что *денежная заработная плата* на континенте гораздо ниже, чем в Англии, а между тем в Германии, Италии, Швейцарии и Франции для выплаты ее требуется *гораздо большая сумма денег*. Там каждый соверен не столь быстро перехватывается банкиром и не столь быстро возвращается промышленному капиталисту, поэтому, вместо одного соверена, который необходим в Англии для того, чтобы обслужить ежегодное обращение в 52 ф. ст., на континенте требуется, быть может, 3 соверена для выплаты годовой денежной заработной платы в 25 фунтов стерлингов. Таким образом, сравнивая континентальные страны с Англией, вы сразу заметите, что низкая денежная заработная плата может потребовать гораздо больше денег, чем высокая денежная заработная плата, и что фактически это — чисто технический вопрос, который совершенно не связан с нашим предметом.

Согласно лучшим исчислениям, какие мне только известны, годовой доход рабочего класса Англии может быть оценен в 250 млн. фунтов стерлингов. Эта громадная сумма

---

<sup>11</sup> Соверен — английская золотая монета достоинством в 1 фунт стерлингов.



выплачивается с помощью приблизительно 3 млн. фунтов стерлингов. Допустим, что происходит повышение заработной платы на 50%. Тогда вместо 3 млн. ф. ст. наличных денег потребуется 4½ млн. фунтов стерлингов. Так как рабочий для весьма значительной части своих ежедневных расходов пользуется серебром и медью, — то есть простыми знаками, стоимость которых по отношению к золоту так же произвольно устанавливается законом, как и стоимость неразменных бумажных денег, — повышение денежной заработной платы на 50% в крайнем случае потребует дополнительного обращения соверенов, скажем, на сумму в один миллион. Один миллион, который сейчас в форме слитков или монет покоится в подвалах Английского банка или частных банкиров, поступит в обращение. Однако можно избежать даже тех незначительных затрат, которые связаны с чеканкой или снашиванием в обращении этого дополнительного миллиона, и их действительно избегают в тех случаях, когда пополнением средств обращения вызывается какое-либо затруднение. Вы все знаете, что в Англии деньги, находящиеся в обращении, делятся на два больших вида. Один из них состоит из всякого рода банкнот и употребляется в сделках между торговцами, а также при сравнительно крупных платежах, совершающихся между потребителями и торговцами; другой вид, состоящий из металлических монет, обращается в розничной торговле. Хотя эти два вида обращающихся денег и различны, однако они переплетаются друг с другом. Так, золотая монета весьма широко применяется даже и при сравнительно крупных платежах для уплаты мелких сумм меньше 5 фунтов стерлингов. Если бы завтра были выпущены банкноты в 4, 3 или 2 ф. ст., то золотые монеты, наполняющие эти каналы обращения, сразу были бы оттуда извлечены и устремились бы туда, где в них ощущается нужда вследствие повышения денежной заработной платы. Таким образом, требующийся вследствие повышения заработной платы на 50% дополнительный миллион мог бы быть доставлен без добавления хотя бы одного соверена. Того же результата можно достигнуть и без увеличения числа банкнот, увеличив обращение векселей, как это в течение весьма значительного времени практиковалось в Ланкашире.

Если общее повышение уровня заработной платы, — например на 100%, как предположил гражданин Уэстон для заработной платы сельскохозяйственных рабочих, — вызывает значительное повышение цен на предметы первой необходимости и требует, согласно взглядам Уэстона, добавочной суммы денег, которых нельзя добыть, *общее падение заработной платы* должно было бы вызвать те же последствия, в той же самой степени, но в обратном направлении. Прекрасно! Все вы знаете, что 1858—1860 годы были годами наибольшего процветания хлопчатобумажной промышленности и что в особенности 1860 г. в этом отношении не имеет себе равного в летописях торговли, причем в это время наибольшего расцвета достигли и все другие отрасли промышленности. Заработная плата рабочих хлопчатобумажной промышленности и рабочих всех других связанных с нею отраслей в 1860 г. была выше, чем когда-либо раньше. Но вот наступил американский кризис, и заработная плата всех этих рабочих была внезапно снижена приблизительно до четверти ее прежних размеров. При противоположном движении это означало бы повышение на 300%. Если заработная плата повышается с 5 до 20, мы говорим, что она повысилась на 300%. Если она падает с 20 до 5, мы говорим, что она упала на 75%. Но сумма повышения в одном случае и сумма понижения в другом случае была бы одной и той же, а именно 15 шиллингов. Итак, это было внезапное, небывалое изменение уровня заработной платы, распространившееся к тому же на такое число рабочих, которое, — если считать всех рабочих, не только непосредственно занятых в хлопчатобумажной промышленности, но и косвенно зависящих от нее, — в 1½ раза превышало число сельскохозяйственных рабочих. Но упала ли цена пшеницы? Нет, она *поднялась* со среднего годовичного уровня в 47 шилл. 8 пенсов за квартал в трехлетие 1858—1860 гг. до среднего годовичного уровня в 55 шилл. 10 пенсов за квартал в трехлетие 1861 — 1863 годов. Что же касается денег, то на монетном дворе в 1861 г. было отчеканено монеты на 8 673 232 ф. ст. против 3 378 102 ф. ст. в 1860 году. Иными словами, в 1861 г. было отчеканено на 5 295 130 ф. ст. больше, чем в 1860 году. Правда, банкнот в 1861 г. было в обращении на 1 319 000 ф. ст. меньше, чем в 1860 году. Вычтем эту сумму, и все-таки для 1861 г. обращающихся денег окажется больше по сравнению с годом процветания, 1860, на 3 976 130, или около 4 млн. фунтов стерлингов; а золотой запас Английского банка за это время сократился, правда, не в той же самой пропорции, но близкой к ней.

Сравним 1862 с 1842 годом. Кроме того, что колоссально увеличились стоимость и количество находящихся в обращении товаров, один только капитал, регулярно

уплачивавшийся за акции, облигации и т. п., за ценные железнодорожные бумаги, доходил в 1802 г. в Англии и Уэльсе до 320 млн. ф. ст., суммы, которая в 1842 г. показалась бы баснословной. И все же общее количество денег, находившихся в обращении в 1862 и 1842 гг., было приблизительно одно и то же. И вообще наблюдается тенденция к прогрессивному уменьшению денег, находящихся в обращении, несмотря на огромный рост не только **пищей** стоимости товаров, но и размеров всех денежных сделок. С точки зрения нашего друга Уэстона это — неразрешимая загадка.

Если бы он вник в дело несколько глубже, то нашел бы, что стоимость и масса находящихся в обращении товаров и сумма заключенных денежных сделок вообще ежедневно меняются — даже если совершенно оставить в стороне заработную плату и допустить, что она неизменна; что ежедневно меняется количество выпущенных банкнот; что ежедневно меняется сумма платежей, реализуемых без помощи денег, посредством векселей, чеков, жиро-кредита, расчетных палат; что, поскольку требуются действительные металлические деньги, ежедневно изменяется соотношение между количеством обращающихся монет, с одной стороны, монет и слитков, находящихся в запасе или покоящихся в подвалах банка, — с другой; что ежедневно меняется количество золота, поглощаемое национальным обращением, и количество его, отсылаемое за границу для международного обращения; он понял бы, что его догма о якобы неизменной сумме денег представляет собой чудовищное заблуждение, несовместимое с нашей повседневной жизнью. Вместо того чтобы превращать свое непонимание законов денежного обращения в аргумент против повышения заработной платы, гражданину Уэстону следовало бы изучить законы, позволяющие денежному обращению приспособляться к столь непрерывно изменяющимся условиям.

#### 4. ПРЕДЛОЖЕНИЕ И СПРОС

Наш друг Уэстон придерживается латинской поговорки: «*repetitio est mater studiorum*», что значит: повторение — мать учения, и потому он еще раз в новой форме повторил свою первоначальную догму, утверждая, что вызываемое повышением заработной платы уменьшение денег должно повлечь за собой уменьшение капитала и так далее. Так как мы уже говорили о его фантазии насчет денег, то я считаю совершенно излишним подробно разбирать те воображаемые последствия, которые, по его мнению, вытекают из выдуманных им потрясений денежного обращения. Я лучше прямо попытаюсь свести его догму, — которая остается *все той же*, хотя он и повторяет ее в столь разных видах, *к ее простейшему теоретическому выражению*.

Его некритический подход к трактовке своей темы станет очевидным из одного единственного замечания. Он возражает против повышения заработной платы или против высокой заработной платы, как результата ее повышения. А я спрашиваю его: что же такое высокая и что такое низкая заработная плата? Почему, например, 5 шилл. в неделю составляют низкую, а 20 шилл. в неделю высокую заработную плату? Коли 5 — низкая заработная плата по сравнению с 20, то 20 — еще ниже по сравнению с 200. Если кто-нибудь, читая лекцию о термометре, начнет разглагольствовать о высокой и низкой температуре, то этим он никому никаких знаний не сообщит. Он прежде всего должен сказать, как определяется точка замерзания и точка кипения, и сообщить, что эти отправные точки устанавливаются естественными законами, а не прихотью тех, кто продает термометры или изготавливает их. Гражданин же Уэстон, говоря о заработной плате и прибыли, не только не сумел вывести из экономических законов такие отправные точки, но даже не почувствовал необходимости искать их. Он удовольствовался тем, что принял ходячие обывательские выражения низкого и высокого, как нечто имеющее точно определенный смысл, хотя совершенно очевидно, что заработную плату можно назвать высокой или низкой лишь по сравнению с некоторым масштабом, с помощью которого измеряется ее величина.

Он не сможет мне сказать, почему за определенное количество труда дается определенная сумма денег. Если он мне ответит — это определяется законом предложения и спроса, то я тотчас же его спрошу — а каким же законом регулируются сами предложение и спрос? — и подобный ответ сразу же поставит его в тупик. Соотношение между предложением труда и

спросом на него подвергается постоянным изменениям, а вместе с этими изменениями меняются и рыночные цены труда. Если спрос превышает предложение, заработная плата повышается; если предложение превышает спрос, заработная плата падает, хотя при подобных обстоятельствах может оказаться необходимым *прощупать* действительное состояние спроса и предложения, например, путем стачки или каким-либо другим способом. Но если законом, регулирующим заработную плату, вы признаете предложение и спрос, то с вашей стороны будет ребячеством и бесполезным делом ратовать против повышения заработной платы, потому что, согласно тому высшему закону, на который вы ссылаетесь, периодическое повышение заработной платы столь же необходимо и законно, как и периодическое ее падение. Если же вы *не* признаете предложение и спрос законом, регулирующим заработную плату, то я еще раз повторю свой вопрос: почему за определенное количество труда дается определенная сумма денег?

Но посмотрим на дело с более широкой точки зрения: если мы вообразим, будто предложением и спросом в конечном счете определяется стоимость труда или какого-либо другого товара, вы весьма ошибетесь. Предложение и спрос регулируют только временные *колебания* рыночных цен. Они могут объяснить, почему рыночная цена товара поднимается выше его *стоимости* или падает ниже его *стоимости*, но они никак не могут объяснить самое эту *стоимость*. Предположим, что предложение и спрос взаимно уравниваются или, как говорят экономисты, взаимно покрываются. Ведь в тот самый момент, когда эти противоположные силы становятся равными, они взаимно парализуют друг друга и перестают действовать в том или другом направлении. В тот момент, когда между предложением и спросом устанавливается равновесие и потому они перестают действовать, *рыночная цена* товара совпадает с его *действительной стоимостью*, с нормальной ценой, вокруг которой колеблются его рыночные цены. Поэтому при исследовании природы этой *стоимости* нам нет никакого дела до временных воздействий предложения и спроса на рыночные цены. Это относится как к заработной плате, так и к ценам всех других товаров.

## 5. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ЦЕНЫ

Все доводы нашего друга, если привести их к простейшему теоретическому выражению, сводятся к следующей единственной догме: «*Цены товаров определяются или регулируются заработной платой*».

Для опровержения этого устаревшего и уже опровергнутого заблуждения я мог бы сослаться на практический опыт. Я мог бы указать вам на то, что продукция, являющаяся делом рук английских фабричных рабочих, горняков, судостроительных рабочих и т. д., труд которых оплачивается относительно высоко, продается дешевле соответствующей продукции других наций, тогда как, например, продукты труда английских сельскохозяйственных рабочих, труд которых оплачивается относительно низко, дороже, чем эти же продукты почти у всех других наций. Я мог бы показать путем сравнения различных изделий одной и той же страны или товаров разных стран, что за некоторыми, скорее кажущимися, чем действительными, исключениями, в среднем высокооплачиваемый труд производит дешевые товары, а низкооплачиваемый дорогой. Это, конечно, отнюдь не доказывает, что высокая цена труда в одном случае и низкая его цена в другом являются каждый раз причинами этих диаметрально противоположных результатов, но это во всяком случае доказывает, что цены товаров не определяются ценами труда. Однако нам совершенно нет надобности прибегать к этому эмпирическому методу.

Но, быть может, кто-нибудь станет отрицать, что гражданин Уэстон выдвинул догму: «*Цены товаров определяются или регулируются заработной платой*». Действительно, он ни разу не давал такой формулировки. Даже напротив, он говорил, что прибыль и рента тоже образуют составные части товарных цен, так как из цены товаров приходится выплачивать не только заработную плату рабочих, но и прибыль капиталистов и ренту земельных собственников. Но из чего, по его мнению, складываются цены? Прежде всего из заработной платы. Затем прибавляется процентная надбавка в пользу капиталиста и другая процентная надбавка в пользу земельного собственника. Предположим, что плата за труд, который применяется при

производстве товара, составляет 10. Если норма прибыли составляет 100% к выплаченной заработной плате, то капиталист надбавит 10, и если норма ренты также составляет 100% к заработной плате, то будет сделана еще одна надбавка в 10 и вся цена товара будет равна 30. Но подобное определение цены означает просто, что цена определяется заработной платой. Если в упомянутом случае заработная плата повысилась бы до 20, то цена товара повысилась бы до 60 и так далее. В соответствии с этим, все старые авторы по вопросам политической экономии, выдвигавшие догму, будто цены регулируются заработной платой, пытались доказать это тем, что рассматривали прибыль и ренту *лишь как процентные надбавки к заработной плате*. Никто из них, разумеется, не был в состоянии свести границы этих процентных накидок к какому-либо экономическому закону. Напротив, они, по-видимому, полагали, что прибыль устанавливается традицией, обычаем, волей капиталиста или каким-нибудь другим столь же произвольным и необъяснимым способом. Утверждая, что прибыль определяется конкуренцией между капиталистами, они тем самым ничего не говорят. Правда, эта конкуренция несомненно выравнивает различные нормы прибыли различных отраслей производства, то есть сводит их к одному среднему уровню, но она никак не может определять самого этого уровня или общей нормы прибыли.

Что мы подразумеваем, когда говорим, что цены товаров определяются заработной платой? Так как заработная плата есть название для цены труда, то мы подразумеваем, что цены товаров регулируются ценой труда. Так как *«цена»* есть меновая стоимость, — а говоря о стоимости, я всегда имею в виду меновую стоимость, — меновая *стоимость, выраженная в деньгах*, то это положение сводится к тому, что *«стоимость товаров определяется стоимостью труда»* или *«стоимость труда есть общая мера стоимости»*.

Но как в таком случае определяется сама *«стоимость труда»*? Тут мы заходим в тупик. Разумеется, мы попадем в тупик, если попытаемся рассуждать логически. Между тем, защитники этой доктрины не очень-то заботятся о логике. Возьмите, например, нашего друга Уэстона. Сперва он нам сказал, что цены товаров определяются заработной платой и что, следовательно, когда повышается заработная плата, должны повышаться и цены. Затем он стал доказывать нам, что, наоборот, повышение заработной платы не принесет никакой пользы, так как повысятся цены товаров и так как заработная плата на деле измеряется ценами тех товаров, на которые она расходуется. Итак, мы начинаем с заявления, что стоимость товаров определяется стоимостью труда, а кончаем заявлением, что стоимость труда определяется стоимостью товаров. Таким образом, мы поистине возвращаемся в порочном кругу и не приходим ни к какому выводу.

В целом очевидно, что если мы делаем всеобщей мерой и регулятором стоимости стоимость одного товара, например труда, хлеба или какого-нибудь другого товара, то мы лишь отодвигаем затруднение, так как определяем одну стоимость другой стоимостью, которая в свою очередь нуждается в определении.

Догма, согласно которой *«цены товаров определяются заработной платой»*, в своем наиболее абстрактном выражении сводится к тому, что *«стоимость определяется стоимостью»*, а эта тавтология означает, что фактически мы вообще ничего не знаем о стоимости. Если принять эту предпосылку, то все рассуждения об общих законах политической экономии превращаются в пустопорожнюю болтовню. Поэтому великой заслугой Ри-кардо было то, что в своем сочинении *«Начала политической экономии»*, изданном в 1817 г., он совершенно разрушил старое ходячее и отжившее ложное представление, будто *«цены определяются заработной платой»*, представление, которое Адам Смит и его французские предшественники отвергали в подлинно научной части своих исследований, но тем не менее воспроизводили в более поверхностных и вульгаризаторских главах.

## 6. СТОИМОСТЬ И ТРУД

Граждане, теперь я подошел к тому пункту, когда должен приступить к действительному выяснению рассматриваемого вопроса. Я не могу обещать, что сделаю это вполне удовлетворительно, так как для этого мне пришлось бы охватить всю область политической экономии. Я могу, как говорят французы, только *«effleurer la question»*, то есть коснуться лишь

основных пунктов.

Первый вопрос, который мы должны поставить, — это: что такое *стоимость* товара? чем она определяется?

На первый взгляд может показаться, что стоимость товара есть нечто совершенно *относительное* и что ее нельзя установить, если не рассматривать товар в его отношениях со всеми товарами. Действительно, говоря о стоимости, о меновой стоимости товара, мы имеем в виду количественные соотношения, в которых этот товар обменивается на все другие товары. Но тогда возникает вопрос: как устанавливаются те пропорции, в которых товары обмениваются друг на друга?

Из опыта мы знаем, что эти пропорции бесконечно разнообразны. Если мы возьмем какой-нибудь товар, например пшеницу, то увидим, что квартал пшеницы обменивается на различные другие товары в почти бесконечно разнообразных пропорциях. Однако, *так как его стоимость во всех этих случаях остается одной и той же*, независимо от того, выражается ли она в шелке, золоте или каком-нибудь другом товаре, то эта стоимость должна быть чем-то отличным от тех *разнообразных пропорций*, в которых она *обменивается* на другие товары, и чем-то независимым от них. Должна существовать возможность выразить ее в форме, отличной от этих разнообразных отношений равенства между различными товарами.

Далее: если я говорю, что квартал пшеницы обменивается на железо в определенной пропорции или что стоимость одного квартала пшеницы выражается в определенном количестве железа, я тем самым говорю, что стоимость пшеницы и ее эквивалент в виде железа равны *какой-то третьей вещи*, которая не является ни пшеницей, ни железом, ибо я исхожу из того, что они выражают одну и ту же величину в двух различных формах. Поэтому каждый из этих товаров, как пшеница, так и железо, должен независимо от другого быть сведен к этой третьей вещи, которая составляет их общую меру.

Чтобы сделать понятным это положение, я приведу очень простой пример из геометрии. Как мы поступаем, когда сравниваем площади треугольников всевозможных видов и величин или когда сравниваем площади треугольников с площадями прямоугольников или каких-нибудь других прямолинейных фигур? Мы приводим площадь любого треугольника к выражению, совершенно отличному от его видимой формы. Зная, что площадь треугольника равна половине произведения его основания на высоту, мы можем сравнивать различные величины всех родов треугольников и всех прямолинейных фигур друг с другом, так как каждая из этих фигур может быть разбита на известное число треугольников.

Этим же методом надлежит пользоваться и в отношении стоимостей товаров. Мы должны иметь возможность привести их все к одному, общему им всем выражению, различая их лишь по тем пропорциям, в каких они содержат в себе одну и ту же тождественную меру.

Так как *меновые стоимости* товаров представляют собой только *общественные функции* этих вещей и не имеют ничего общего с их *естественными* свойствами, то мы прежде всего должны спросить: какова общая *общественная субстанция* всех товаров? Это *труд*. Чтобы произвести товар, необходимо затратить на него или вложить в него известное количество труда. И я говорю не просто о *труде*, а об *общественном труде*. Человек, который производит предмет непосредственно для своих собственных надобностей, для того чтобы самому его потребить, создает *продукт*, но не *товар*. Как производитель, работающий для самого себя, он ничем не связан с обществом. Но чтобы произвести *товар*, человек не только должен произвести предмет, удовлетворяющий ту или иную *общественную* потребность, но и самый его труд должен составлять неотъемлемую часть общей суммы труда, затрачиваемой обществом. Его труд должен быть подчинен *разделению труда внутри общества*. Он — ничто без других подразделений труда и в свою очередь необходим, чтобы их *дополнять*.

Рассматривая *товары как стоимости*, мы рассматриваем их исключительно как *воплощенный, фиксированный* или, если хотите, *кристаллизованный общественный труд*. С этой точки зрения они могут *отличаться* друг от друга лишь тем, что представляют большее или меньшее количество труда. Например, на производство шелкового носового платка может быть затрачено большее количество труда, чем на производство одного кирпича. Однако чем

измеряется количество труда? *Временем, в течение которого продолжается труд, — часами, днями и так далее.* Для того чтобы к труду можно было прилагать эту меру, все виды труда должны быть сведены к среднему, или простому, труду, как их единству.

Итак, мы приходим к следующему заключению: товар имеет *стоимость* потому, что он представляет собой *кристаллизацию общественного труда.* Величина его стоимости или его *относительная* стоимость зависит от того, содержится в нем большее или меньшее количество общественной субстанции, то есть она зависит от относительного количества труда, необходимого для производства товара. Таким образом, *относительные стоимости товаров* определяются *соответственными количествами, или суммами, труда, которые вложены, воплощены, фиксированы в этих товарах.* Соответствующие количества товаров, для производства которых требуется *одинаковое рабочее время, равны.* Или: стоимость одного товара относится к стоимости другого товара, как количество труда, фиксированное в одном из них, относится к количеству труда, фиксированному в другом.

Я предвижу, что многие из вас спросят: существует ли действительно столь большая или вообще какая-либо разница между утверждением, что стоимости товаров определяются *заработной платой*, и утверждением, что они определяются *относительным количеством труда*, необходимым для производства товаров? Однако вы должны знать, что *вознаграждение за труд и количество труда — совершенно различные вещи.* Допустим, например, что в одном квартере пшеницы и в одной унции золота содержатся *равные количества труда.* Я пользуюсь этим примером, так как его привел Бенджамин Франклин в своей первой работе, изданной в 1729 г. и озаглавленной «*Скромное исследование о природе и необходимости бумажных денег*», где он один из первых нащупал истинную природу стоимости. Итак, мы предположили, что один квартал пшеницы и одна унция золота суть *равные стоимости, или эквиваленты,* потому что они представляют собой *кристаллизацию равных количеств среднего труда,* стольких-то дней или стольких-то недель труда, соответственно фиксированного в них. Определяя так относительные стоимости золота и хлеба, прибегаем ли мы каким бы то ни было образом к помощи *заработной платы* сельскохозяйственного рабочего или горняка? Ни в малейшей степени. Мы оставляем совершенно *без определения* вопрос о том, как оплачивался их дневной или недельный труд, и даже вопрос о том, применялся ли наемный труд вообще. Если он применялся, то заработная плата обоим этим рабочим могла быть вовсе неравна. Рабочий, труд которого воплощен в квартере пшеницы, мог получить только 2 бушеля пшеницы, а рабочий, занятый в горном деле, —  $\frac{1}{2}$  унции золота. Или, если предположить, что их заработная плата одинакова, она может в самых различных пропорциях отклоняться от стоимостей произведенных ими товаров. Она может равняться  $\frac{1}{2}$ ,  $\frac{1}{3}$ ,  $\frac{1}{4}$ ,  $\frac{1}{5}$  или какой-либо другой доле квартера хлеба или унции золота. Их *заработная плата* не может, конечно, *превышать* стоимости произведенных ими товаров, не может быть *больше* нее, но она может быть *меньше* нее, и притом в самой различной степени. Их *заработная плата* будет *ограничена стоимостями* продуктов, но *стоимости их продуктов* отнюдь не ограничены *заработной платой.* А самое главное, стоимости, относительные стоимости, например хлеба и золота, устанавливаются совершенно независимо от стоимости примененного труда, то есть от *заработной платы.* Поэтому определение стоимости товаров *относительными количествами фиксированного в них труда* есть нечто совершенно отличное от тавтологического метода определения стоимости товаров стоимостью труда или *заработной платой.* Но этот пункт получит дальнейшее освещение в ходе нашего исследования.

Исчисляя меновую стоимость товара, мы должны к количеству труда, употребленного в *последней* стадии производства, прибавить количество труда, *предварительно* вложенного в сырье для товара, и труд, затраченный на оборудование, инструменты, машины и здания, необходимые для осуществления труда. Например, стоимость определенного количества хлопчатобумажной пряжи представляет собой кристаллизацию некоторого количества труда, присоединенного к хлопку в процессе прядения, количества труда, *предварительно* вложенного в самый хлопок, количества труда, воплощенного в угле, масле и в других используемых вспомогательных материалах, количества труда, вложенного в паровую машину, веретена, фабричное здание и так далее. Орудия производства в собственном смысле, как-то: инструменты, машины, здания, снова и снова служат в течение более или менее продолжительного времени в повторяющихся процессах производства. Если бы они

изнашивались сразу, подобно сырью, то вся их стоимость сразу переносилась бы на товары, при производстве которых они применялись. Но так как, например, веретено изнашивается лишь постепенно, то делается средний расчет, в основу которого кладется средняя продолжительность существования веретена и его средний износ за определенный период, скажем за день. Таким путем мы исчисляем, какая часть стоимости веретена переносится на ежедневно вырабатываемую пряжу и, следовательно, какая часть всего количества труда, вложенного, например, в фунт пряжи, приходится на труд, предварительно вложенный в веретено. Для стоящей перед нами цели нет надобности останавливаться на этом вопросе сколько-нибудь подробнее.

Может показаться, что если стоимость товара определяется *количеством труда, затраченного на его производство*, то чем ленивее или неискуснее человек, тем большую стоимость будет иметь произведенный им товар, так как тем больше рабочего времени потребуется для изготовления этого товара. Подобное заключение было бы, однако, печальным заблуждением. Вы помните, что и употребил выражение «*общественный труд*», а это выражение «*общественный*» означает очень многое. Говоря, что стоимость товара определяется *количеством труда*, вложенного в него, или кристаллизованного в нем, мы имеем в виду *количество труда, необходимое* для производства товара при данном состоянии общества, при определенных общественно-средних условиях производства, при данном общественно-среднем уровне интенсивности и искусности применяемого труда. Когда в Англии паровой ткацкий станок начал конкурировать с ручным станком, то для превращения определенного количества пряжи в ярд хлопчатобумажной ткани или сукна стала требоваться лишь половина прежнего рабочего времени. Правда, бедному ручному ткачу приходилось теперь работать 17—18 часов в день вместо 9 или 10, как то было раньше. Однако в продукте 20 часов его труда теперь заключалось лишь 10 часов общественного труда, или 10 часов труда, общественно-необходимого для того, чтобы превратить определенное количество пряжи в ткань. Поэтому продукт 20 часов его труда заключал в себе теперь не больше стоимости, чем раньше заключалось в его 10-часовом продукте.

Итак, если меновые стоимости товаров определяются количеством воплощенного в них общественно-необходимого труда, то при всяком увеличении количества труда, потребного для производства товара, стоимость его должна увеличиваться, а при всяком уменьшении этого количества она должна понижаться.

Если бы количество труда, необходимое для производства определенных товаров, оставалось постоянным, то были бы постоянны и их относительные стоимости. Однако это не так. Количество труда, необходимое для производства товара, непрерывно изменяется вместе с изменениями производительной силы применяемого труда. Чем выше производительная сила труда, тем больше продукта изготовляется в данное рабочее время, и чем ниже производительная сила труда, тем меньше продукта изготовляется в единицу времени. Если, например, в связи с ростом населения, оказалось бы необходимым обрабатывать менее плодородные земли, прежнее количество продуктов можно было бы получить лишь при условии затраты большего количества труда, и стоимость сельскохозяйственных продуктов вследствие этого повысилась бы. С другой стороны, если, пользуясь современными средствами производства, один прядильщик за один рабочий день превращает в пряжу во много тысяч раз больше хлопка, чем он мог переработать в такое же время с помощью прялки, то очевидно, что каждый фунт хлопка поглотит во много тысяч раз меньше труда прядильщика, чем раньше, и, следовательно, стоимость, присоединяемая процессом прядения к каждому фунту хлопка, будет во много тысяч раз меньше, чем прежде. Стоимость пряжи соответственно уменьшится.

Если оставить в стороне различие природных особенностей и приобретенных производственных навыков различных людей, то производительная сила труда должна зависеть главным образом:

- 1) от *естественных* условий труда, как-то: плодородия почвы, богатства рудников и т. д.;
- 2) от прогрессирующего совершенствования *общественных сил труда*, которое обуславливается производством в крупном масштабе, концентрацией капитала,

комбинированием труда, разделением труда, машинами, усовершенствованием методов производства, использованием химических и других естественных факторов, сокращением времени и пространства с помощью средств связи и транспорта и всякими другими изобретениями, посредством которых наука заставляет силы природы служить труду и благодаря которым развивается общественный, или кооперативный, характер труда. Чем выше производительная сила труда, тем меньше труда затрачивается на данное количество продукта и, следовательно, тем меньше стоимость продукта. Чем ниже производительная сила труда, тем больше труда затрачивается на данное количество продукта и тем, следовательно, выше его стоимость. Поэтому мы можем установить, как общий закон, следующее:

*Стоимости товаров прямо пропорциональны рабочему времени, затраченному на их производство, и обратно пропорциональны производительной силе затраченного труда.*

До сих пор мы говорили о *стоимости*, теперь же я добавлю несколько слов о *цене*, являющейся особой формой, которую принимает стоимость.

Цена, взятая сама по себе, есть не что иное, как *денежное выражение стоимости*. Например, стоимости всех товаров в Англии выражаются в золотых ценах, тогда как на континенте они выражаются преимущественно в серебряных ценах. Стоимость золота или серебра, подобно стоимости всех других товаров, определяется количеством труда, необходимого для их добывания. Вы обмениваете известную сумму продуктов своей страны, в которых кристаллизовано определенное количество вашего национального труда, на продукты стран, производящих золото и серебро, продукты, в которых кристаллизовано определенное количество *их* труда. Именно таким путем, то есть (фактически с помощью обмена товара на товар, люди приучаются выражать стоимости всех товаров, то есть затрачиваемое на их производство количество труда, в золоте и серебре. Присмотритесь внимательнее к этому *денежному выражению стоимости* или, — что сводится к тому же, — к *превращению стоимости в цену*, и вы найдете, что здесь мы имеем дело с процессом, посредством которого *стоимости* всех товаров получают *самостоятельную и однородную форму*, или посредством которого они выражаются, как количества *одинакового* общественного труда. Цену, поскольку она является лишь денежным выражением стоимости, А. Смит называл *естественной ценой*, а французские физиократы — «*необходимой ценой*».

Каково же отношение между *стоимостью* и *рыночными ценами*, или между *естественными ценами* и *рыночными ценами*? Все вы знаете, что *рыночная цена* всех однородных товаров *одинакова*, как бы ни были различны условия производства у отдельных производителей. Рыночные цены выражают лишь *среднее количество общественного труда*, необходимое при средних условиях производства для того, чтобы снабдить рынок определенным количеством определенных изделий. Они исчисляются применительно ко всей массе товаров данного рода. Постольку *рыночная цена* товара совпадает с его *стоимостью*. С другой стороны, колебания рыночных цен, то поднимающихся выше стоимости, или естественной цены, то опускающихся ниже нее, зависят от колебаний предложения и спроса. Отклонения рыночных цен от стоимостей наблюдаются постоянно, но, как говорит Адам Смит:

«Естественная цена представляет собой как бы центральную цену, к которой постоянно тяготеют цены всех товаров. Различные случайности могут иногда удерживать их много выше уровня естественной цены, а иногда понижать ниже этого уровня. Но каковы бы ни были препятствия, которые отклоняют цены от этого устойчивого центра, они постоянно тяготеют к нему»<sup>12</sup>.

Я не могу сейчас рассмотреть этот вопрос подробно. Достаточно сказать, что *если* предложение и спрос взаимно уравниваются, то рыночные цены товаров будут соответствовать их естественным ценам, то есть их стоимостям, которые определяются количеством труда, необходимым для производства этих товаров. Но предложение и спрос *должны* постоянно стремиться уравновесить друг друга, хотя они осуществляют это, лишь

---

12 A. Smith. «An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations». Vol. I, Edinburgh, 1814, p. 93 (А. СМИТ. «Исследование о природе и причинах богатства народов». Т. I, Эдинбург, 1814, стр. 93).



компенсируя одно колебание другим, повышение — понижением и *vice versa*<sup>13</sup>. Если, вместо того чтобы рассматривать только ежедневные колебания, вы проанализируете движение рыночных цен за более продолжительные периоды, как это сделал, например, г-н Тук в своей «*Истории цел*», то вы найдете, что колебания рыночных цен, их отклонения от стоимостей, их повышения и понижения взаимно нейтрализуют и компенсируют друг друга; так что, если оставить в стороне влияние монополии и некоторые другие модификации, на которых я сейчас останавливаться не могу, все виды товаров продаются в среднем по их *стоимостям*, но их естественным ценам. Средние периоды, на протяжении которых взаимно компенсируются колебания рыночных цен, для разного рода товаров различны, потому что для одного рода товаров приспособление предложения к спросу достигается легче, а для других — труднее.

Итак, если в общем, в пределах более или менее продолжительных периодов, все виды товаров продаются по их *стоимостям*, то нелепо предполагать, будто прибыль — не в отдельных случаях, а постоянная и обычная прибыль в разных отраслях промышленности — происходит из накладки на товарные цены, или из того, что товары продаются по ценам, превышающим их *стоимость*. Абсурдность подобного представления станет очевидной, если мы попробуем его обобщить. Все то, что кто-нибудь постоянно выгадывал бы в качестве продавца, он должен был бы постоянно терять в качестве покупателя. Не поможет делу и ссылка на то, что есть люди, которые покупают, не продавая, или потребляют, не производя. То, что эти люди уплачивают производителям, они должны сначала получить от этих последних даром. Если кто-нибудь сначала забирает у вас деньги, а потом возвращает их вам, покупая ваши товары, вы никогда не сможете разбогатеть, продавая ваши товары слишком дорого этому же самому человеку. Такого рода сделка может уменьшить убыток, но она отнюдь неспособна принести прибыль.

Следовательно, для того чтобы объяснить *общую природу прибыли*, вы должны исходить из положения, что в среднем товары *продаются по своим действительным стоимостям* и что *прибыль получается от продажи товаров по их стоимостям*, то есть от продажи их пропорционально количеству воплощенного в них труда. Если вы не можете объяснить прибыли на основе этого предположения, то вы вообще не можете ее объяснить. Это кажется парадоксальным и противоречащим повседневному опыту. Но парадоксально и то, что земля движется вокруг солнца и что вода состоит из двух легко воспламеняющихся газов. Научные истины всегда парадоксальны, если судить на основании повседневного опыта, который улавливает лишь обманчивую видимость вещей.

## 7. РАБОЧАЯ СИЛА

После того как мы подвергли анализу, насколько это возможно в столь беглом обзоре, природу *стоимости*, *стоимости всякого товара*, мы должны сосредоточить внимание на специфической *стоимости труда*. И здесь я опять должен поразить нас утверждением, которое покажется вам парадоксом. Все вы уверены, что вы ежедневно продаете именно свой труд, что, следовательно, труд имеет цену и что, — так как цена товара представляет собой лишь денежное выражение его стоимости,— наверное должна существовать такая вещь, как *стоимость труда*. Однако такой вещи, как *стоимость труда* в обычном смысле этого слова, в действительности не существует. Мы видели, что количество кристаллизованного в товаре необходимого труда образует его стоимость. Так вот, применяя это понятие стоимости, как смогли бы мы определить стоимость, скажем, 10-часового рабочего дня? Сколько труда содержится в этом дне? 10 часов труда. Если бы мы сказали, что стоимость 10-часового рабочего дня равна 10 часам труда, или количеству содержащегося в этом рабочем дне труда, то это было бы тавтологией и даже больше того — бессмыслицей. Разумеется, после того, как мы откроем истинный, но скрытый смысл выражения «*стоимость труда*», мы так же сможем объяснить это иррациональное и, казалось бы, невозможное применение стоимости, как мы можем объяснить видимые, как они нам представляются, движения небесных тел после того, как мы познали их действительное движение.

То, что продает рабочий, не является непосредственно его *трудом*, а является его *рабочей*

---

13 наоборот.

*силой*, которую он передает во временное распоряжение капиталиста. Это настолько верно, что законы — не знаю, как в Англии, но во всяком случае в некоторых континентальных странах — устанавливают *максимальный срок*, на который разрешается продавать свою рабочую силу. Если бы разрешалось продавать рабочую силу на любой срок, то немедленно восстановилось бы рабство. Если бы подобная продажа охватывала, например, все время жизни рабочего, она тотчас превратила бы его в пожизненного раба его нанимателя.

Уже один из старейших экономистов и оригинальнейших философов Англии, *Томас Гоббс*, в своем «*Левиафане*» инстинктивно уловил этот факт, не замеченный всеми его преемниками. Он говорит:

«*Стоимость, или ценность, человека, как и всех других вещей, есть его цена, то есть то, что дается за пользование его силой*».

Если мы станем исходить из этой основы, мы сможем определить *стоимость труда* так же, как и стоимость всякого другого товара.

Но прежде чем сделать это, мы должны спросить, как возникло то странное явление, что мы находим на рынке, с одной стороны, категорию покупателей, владеющих землей, машинами, сырьем и средствами существования, то есть предметами, которые, кроме необработанной земли, все являются *продуктами труда*, а с другой стороны категорию продавцов, которым нечего продавать, кроме своей рабочей силы, своих рабочих рук и головы; что одни постоянно покупают с целью извлекать прибыль и обогащаться, тогда как другие постоянно продают, для того чтобы заработать на жизнь. Исследование этого вопроса было бы исследованием того, что экономисты называют *предварительным* или *первоначальным накоплением*, но что следовало бы назвать *первоначальной экспроприацией*. Мы обнаружили бы, что это так называемое *первоначальное накопление* означает не что иное, как ряд исторических процессов, которые привели к *разрушению* существовавшего *прежде единства* между работником и его средствами труда. Однако подобное исследование выходит за пределы поставленной передо мной темы. Это *отделение* трудящегося от средств труда, будучи однажды осуществлено, в дальнейшем сохраняется и воспроизводится в постоянно расширяющемся масштабе вплоть до тех пор, пока новая и коренная революция в способе производства не уничтожит его и не восстановит первоначально существовавшего единства в новой исторической форме.

Итак, что же такое *стоимость рабочей силы*?

Подобно стоимости всякого другого товара, стоимость рабочей силы определяется количеством труда, необходимым для ее производства. Рабочая сила человека существует только в его живой личности. Для того чтобы вырасти и поддерживать свою жизнь, человек должен потреблять определенное количество жизненных средств. Однако человек, подобно машине, изнашивается, и его приходится заменять другим человеком. Кроме того количества жизненных средств, которое необходимо для поддержания существования *самого рабочего*, он нуждается еще в некотором их количестве для того, чтобы вырастить детей, которые должны его заменить на рынке труда и увековечить род рабочих. Сверх того, приходится затратить еще известную сумму стоимости для того, чтобы рабочий смог развить свою рабочую силу и приобрести определенную квалификацию. Для нашей цели здесь достаточно рассмотреть только *средний* труд, при котором издержки на воспитание и обучение составляют ничтожно малую величину. Однако, пользуясь случаем, и должен отметить, что так как издержки производства рабочей силы различного качества различны, то должна быть различной и стоимость рабочей силы, применяемой в разных отраслях производства. Поэтому требование *равной заработной платы* основано на заблуждении, является *неразумным* желанием, которому никогда не суждено осуществиться. Это требование представляет собой порождение того ложного и поверхностного радикализма, который принимает предпосылки и пытается уклониться от выводов. На основе системы наемного труда стоимость рабочей силы устанавливается так же, как стоимость всякого другого товара, а так как различные виды рабочей силы имеют разные стоимости, то есть требуют для своего производства разных количеств труда, то и на рынке труда они *должны* оплачиваться по разным ценам. Требовать *равного или хотя бы только справедливого вознаграждения* на основе системы наемного

труда — это то же самое, что требовать *свободы* на основе системы рабства. Что вы считаете правильным и справедливым, это к вопросу не относится. Вопрос заключается в том, что является необходимым и неизбежным при данной системе производства.

После всего сказанного ясно, что *стоимость рабочей силы* определяется *стоимостью жизненных средств*, необходимых для того, чтобы произвести, развить, сохранить и увековечить рабочую силу.

## 8. ПРОИЗВОДСТВО ПРИБАВОЧНОЙ СТОИМОСТИ

Теперь предположим, что для производства среднего количества жизненных средств, необходимых данному рабочему ежедневно, требуется *6 часов среднего труда*. Предположим, кроме того, что 6 часов среднего труда воплощаются также в количестве золота, равном 3 шиллингам. Тогда 3 шилл. будут *ценой*, или денежным выражением, *дневной стоимости рабочей силы* этого рабочего. Работая по 6 часов в день, он ежедневно производил бы стоимость, достаточную для того, чтобы приобрести среднее количество необходимых ему ежедневно жизненных средств, то есть чтобы поддерживать свое существование в качестве рабочего.

Но этот человек — наемный рабочий. Поэтому ему приходится продавать свою рабочую силу капиталисту. Продавая ее за 3 шилл. в день, или за 18 шилл. в неделю, он продает ее по ее стоимости. Предположим, что он — прядильщик. Если он работает 6 часов в день, то он ежедневно присоединяет к хлопку стоимость в 3 шиллинга. Эта стоимость, ежедневно присоединяемая им к хлопку, представляет собой точный эквивалент его заработной платы, или ежедневно получаемой им цены его рабочей силы. Однако в этом случае капиталист не получил бы *никакой прибавочной стоимости*, или *прибавочного продукта*. Здесь мы наталкиваемся, таким образом, на действительное затруднение.

Покупая рабочую силу рабочего и оплачивая ее стоимость, капиталист, как и все другие покупатели, приобрел право потреблять купленный товар, пользоваться им. Подобно тому, как машину потребляют или используют, приводя ее в движение, так и рабочую силу человека потребляют и используют, заставляя его работать. Оплатив дневную или недельную стоимость рабочей силы рабочего, капиталист тем самым приобрел право использовать эту рабочую силу, или заставлять ее работать в течение *всего дня или всей недели*. Рабочий день или рабочая неделя имеют, конечно, известные границы. Но на этом мы подробнее остановимся позже.

Теперь я хочу обратить ваше внимание на один решающий пункт.

*Стоимость* рабочей силы определяется количеством труда, необходимым для ее сохранения или воспроизводства, тогда как *пользование* этой рабочей силой ограничено лишь работоспособностью и физической силой рабочего. Дневная или недельная *стоимость* рабочей силы есть нечто совершенно отличное от ежедневной или еженедельной *затраты* этой силы, так же, как корм, необходимый для лошади, и то время, в течение которого она может нести на себе всадника, представляют собой совсем не одно и то же. То количество труда, которым ограничена *стоимость* рабочей силы рабочего, отнюдь не образует границы того количества труда, которое способна выполнить его рабочая сила. Возьмем, например, нашего прядильщика. Мы видели, что для ежедневного воспроизводства своей рабочей силы он должен каждый день воспроизводить стоимость в 3 шилл., и это он выполняет, работая ежедневно 6 часов. Однако это не лишает его способности работать ежедневно 10, 12 или больше часов. Но, оплатив дневную или недельную *стоимость* рабочей силы прядильщика, капиталист приобрел право пользоваться его рабочей силой в течение *целого дня или целой недели*. Поэтому капиталист заставляет прядильщика работать, скажем, 12 часов в день. *Сверх и кроме* 6 часов труда, которые необходимы для возмещения его заработной платы, или стоимости его рабочей силы, рабочий будет работать *еще 6 часов*, которые я назову часами *прибавочного труда*, причем этот прибавочный труд воплотится в *прибавочной стоимости* и *прибавочном продукте*. Если, например, наш прядильщик, работая ежедневно 6 часом, присоединяет к хлопку стоимость в 3 шилл., стоимость, составляющую точный эквивалент его

заработной платы, то за 12 часов он присоединит к хлопку стоимость в 6 шилл. и произведет *соответствующее прибавочное количество пряжи*. Так как он продал свою рабочую силу капиталисту, то вся создаваемая им стоимость, или весь создаваемый им продукт, принадлежит капиталисту, который является *pro tempore*<sup>14</sup> собственником его рабочей силы. Следовательно, авансируя 3 шилл., капиталист благодаря этому реализует стоимость в 6 шилл., так как, авансируя стоимость, в которой кристаллизованы 6 часов труда, он взамен получает стоимость, в которой кристаллизованы 12 часов труда. Ежедневно повторяя этот процесс, капиталист ежедневно будет авансировать 3 шилл. и ежедневно класть себе в карман 6 шилл., половина которых снова идет на выдачу заработной платы, а другая половина составляет *прибавочную стоимость*, за которую капиталист не платит никакого эквивалента. Именно на *такого рода обмене между капиталом и трудом* основано капиталистическое производство, или система наемного труда, и этот обмен должен постоянно приводить к тому, что рабочий воспроизводится как рабочий, а капиталист — как капиталист.

*Норма прибавочной стоимости* при прочих равных условиях зависит от соотношения между той частью рабочего дня, которая необходима для воспроизводства стоимости рабочей силы, и *прибавочным временем*, или *прибавочным трудом*, затрачиваемым на капиталиста. Следовательно, она зависит от того, в *какой мере рабочий день продолжается сверх того времени*, в течение которого рабочий воспроизводит своим трудом только стоимость своей рабочей силы, или возмещает свою заработную плату.

## 9. СТОИМОСТЬ ТРУДА

Теперь мы должны вернуться к выражению «*стоимость, или цена, труда*».

Мы видели, что в действительности это — не что иное, как стоимость рабочей силы, измеряемая стоимостью товаров, необходимых для ее сохранения. Но так как рабочий получает свою заработную плату *после* окончания своего труда и так как, кроме того, рабочий знает, что на самом деле он отдает капиталисту именно свой труд, то стоимость, или цена, его рабочей силы неизбежно представляется ему *ценой, или стоимостью, самого его труда*. Если цена его рабочей силы равна 3 шилл., в которых воплощены (5 часов труда, и если при этом он работает 12 часов, то он неизбежно рассматривает эти 3 шилл. как стоимость, или цену, 12 часов труда, хотя эти 12 часов труда воплощаются в стоимости в 6 шиллингов. Отсюда вытекают два вывода:

*Во-первых: стоимость, или цена, рабочей силы* приобретает видимость *цены, или стоимости, самого труда*, хотя, строго говоря, стоимость и цена труда представляют собой бессмысленные термины.

*Во-вторых: хотя оплачивается только часть дневного труда рабочего, а другая часть остается неоплаченной, и хотя именно этот неоплаченный, или прибавочный, труд образует тот фонд, из которого образуется прибавочная стоимость, или прибыль, однако кажется, будто весь труд является оплаченным трудом.*

Эта обманчивая видимость отличает *наемный труд* от других *исторических* форм труда. На основе системы наемного труда даже *неоплаченный* труд представляется *оплаченным* трудом. У *раба*, наоборот, даже оплаченная часть его труда представляется *неоплаченной*. Для того чтобы работать, раб, разумеется, должен жить, и часть его рабочего дня идет на возмещение стоимости его собственного содержания. Но так как между рабом и господином не заключается никаких торговых сделок, так как между обеими сторонами не совершается никаких актов купли и продажи, то весь труд раба кажется безвозмездным.

Возьмем, с другой стороны, крепостного крестьянина, который, можно сказать, еще вчера существовал на всем востоке Европы. Этот крестьянин работал, например, 3 дня на самого себя на своем собственном или предоставленном ему участке, а в течение остальных 3 дней выполнял принудительный и безвозмездный труд в поместье своего господина. Таким образом, здесь оплаченная часть труда была осязательно отделена во времени и

<sup>14</sup> временным.

пространстве от неоплаченной, и наши либералы преисполнялись моральным негодованием, считая абсурдной самую мысль заставлять человека работать даром.

**А** между тем, работает ли человек 3 дня в неделю на себя на своем собственном участке, а 3 дня безвозмездно в поместье своего господина, или же он работает на фабрике или в мастерской 6 часов в день на самого себя, а 6 часов на своего предпринимателя, дело сводится к одному и тому же, хотя в последнем случае оплаченная часть труда нераздельно слита с неоплаченной и природа всей сделки совершенно замаскирована тем, что *существует договор* и что в конце недели совершается *платеж*. **В** одном случае безвозмездный труд представляется трудом добровольным, а в другом случае — принудительным. В этом вся разница.

Если я буду употреблять выражение «*стоимость труда*», то только как обычный ходячий термин для обозначения «*стоимости рабочей силы*».

## 10. ПРИБЫЛЬ ИЗВЛЕКАЕТСЯ ПРИ ПРОДАЖЕ ТОВАРА ПО ЕГО СТОИМОСТИ

Предположим, что средний час труда воплощается в стоимости, равной 6 пенсам, или что 12 средних часов труда воплощаются в 6 шиллингах. Предположим далее, что стоимость труда равна 3 шилл., или продукту 6-часового труда. Затем, если в сырье, машинах и т. д., использованных в процессе производства товара, воплощены 24 средних часа труда, то их стоимость составит 12 шиллингов. Если, кроме того, нанятый капиталистом рабочий присоединяет к этим средствам: производства 12 часов своего труда, то эти 12 часов создадут добавочную стоимость в 6 шиллингов. Итак, *общая стоимость продукта* составит 36 часов овеществленного труда и будет равна 18 шиллингам. Но так как стоимость труда, или выплаченная рабочему заработная плата, равна только 3 шилл., то за 6 часов прибавочного труда, затраченного рабочим и воплощенного в стоимости товара, капиталист не платит никакого эквивалента. Продавая этот товар по его стоимости, за 18 шилл., капиталист, таким образом, реализует и стоимость в 3 шилл., за которую он не уплатил никакого эквивалента. Эти 3 шилл. составляют его прибавочную стоимость, или прибыль, которую он и кладет себе в карман. Следовательно, капиталист реализует прибыль в 3 шилл. не потому, что он продает свой товар по цене, *превышающей* его стоимость, а потому, что продает его *по его действительной стоимости*.

Стоимость товара определяется *общим количеством* содержащегося в нем *труда*. Но часть этого количества труда воплощена в стоимости, за которую был уплачен эквивалент в форме заработной платы, другая же часть его воплощена в стоимости, за которую *не* было уплачено *никакого* эквивалента. Часть труда, содержащегося в товаре, представляет собой *оплаченный* труд, другая часть — *неоплаченный*. Следовательно, продавая товар *по его стоимости*, то есть как кристаллизацию *всего количества труда*, затраченного на товар, капиталист обязательно продаст его с прибылью. Он продает не только то, за что уплатил эквивалент, но также и то, что ему ничего не стоило, хотя его рабочему это стоило труда. То, чего стоит товар капиталисту, и то, чего он действительно стоит, — это две различные вещи. Итак, повторяю — нормальная и средняя прибыль получается не от продана! товаров *выше* их действительной стоимости, а при продаже их *по их действительной стоимости*.

## 11. РАЗЛИЧНЫЕ ЧАСТИ, НА КОТОРЫЕ РАСПАДАЕТСЯ ПРИБАВОЧНАЯ СТОИМОСТЬ

*Прибавочную стоимость*, или ту часть всей стоимости товара, в которой воплощен *прибавочный* — или *неоплаченный* — труд рабочего, я называю *прибылью*. Не вся эта прибыль попадает в карман капиталиста-предпринимателя. Монополия на землю дает земельному собственнику возможность часть этой *прибавочной стоимости* присваивать под названием *ренты*, причем безразлично, используется ли земля для сельского хозяйства, для построек, для железных дорог или для какой-либо другой производственной цели. С другой стороны, тот факт, что обладание *средствами труда* дает капиталисту-предпринимателю возможность производить *прибавочную стоимость* или, что то же самое, *присваивать*

*некоторое количество неоплаченного труда*, ведет к тому, что собственник средств труда, полностью или частично ссужающий их капиталисту-предпринимателю, словом, *капиталист, ссужающий деньги*, получает возможность требовать себе другую часть этой прибавочной стоимости под названием *процента*. Таким образом, капиталисту-предпринимателю как *таковому* остается только то, что называется *промышленной, или коммерческой, прибылью*.

Вопрос о том, какими законами регулируется это распределение всей суммы прибавочной стоимости между указанными тремя категориями людей, совершенно не относится к нашей теме. Однако из всего сказанного вытекает следующее.

*Рента, процент и промышленная прибыль* — это только *различные названия разных частей прибавочной стоимости* товара, или *воплощенного в нем неоплаченного труда*, и все они в одинаковой мере *черпаются из этого источника, и только из него одного*. Они не порождаются *землей* как таковой и *капиталом* как таковым, но земля и капитал дают своим собственникам возможность получать соответствующие доли прибавочной стоимости, выжимаемой капиталистом-предпринимателем из рабочего. Для самого рабочего имеет второстепенное значение вопрос о том, прикарманивает ли всю эту прибавочную стоимость — результат его прибавочного, или неоплаченного, труда — капиталист-предприниматель или же этот последний вынужден некоторые ее части под названием ренты и процента выплачивать третьим лицам. Предположим, что капиталист-предприниматель пользуется только собственным капиталом и сам является собственником нужной ему земли. В этом случае прибавочная стоимость целиком шла бы в его карман.

Именно капиталист-предприниматель непосредственно выжимает эту прибавочную стоимость из рабочего, независимо от того, какую ее часть он в конечном счете сможет удержать для самого себя. Таким образом, вся система наемного труда, вся современная система производства, основывается именно на этом отношении между капиталистом-предпринимателем и наемным рабочим. Поэтому некоторые из граждан, принимавших участие в наших прениях, были неправы, когда пытались смягчить положение вещей и представить это основное отношение между капиталистом-предпринимателем и рабочим, как вопрос второстепенный; хотя они были правы, утверждая, что при данных обстоятельствах повышение цен может в весьма неодинаковой степени задеть капиталиста-предпринимателя, земельного собственника, денежного капиталиста и, если угодно, сборщика налогов.

Из сказанного вытекает и другой вывод.

Та часть стоимости товара, которая представляет только стоимость сырья, машин, словом — стоимость потребленных средств производства, *вовсе не образует дохода, а только возмещает капитал*. Но даже если оставить этот вопрос в стороне, то неверно, будто другая часть стоимости товара, *которая образует доход*, или может быть израсходована в виде заработной платы, прибыли, ренты и процента, *слагается* из стоимости заработной платы, стоимости ренты, стоимости прибыли и так далее. Мы сперва исключим отсюда заработную плату и будем рассматривать только промышленную прибыль, процент и ренту. Мы только что видели, что содержащаяся в товаре *прибавочная стоимость*, или та часть его стоимости, в которой воплощен *неоплаченный труд*, сама *распадается* на различные части, которые носят три разных названия. Но было бы совершенно неверно говорить, что стоимость этой части товара *складывается* или *образуется* путем *сложения самостоятельных стоимостей этих трех компонентов*.

Если один час труда воплощается в стоимости в 6 пенсов, если рабочий день рабочего составляет 12 часов и если половина этого времени представляет собой неоплаченный труд, то этот прибавочный труд присоединяет к товару *прибавочную стоимость* в 3 шилл., то есть стоимость, за которую не было уплачено никакого эквивалента. Эта прибавочная стоимость в 3 шилл. составляет *весь тот фонд*, который капиталист-предприниматель может поделить, безразлично в какой пропорции, с земельным собственником и лицом, ссужающим деньги. Эта стоимость в 3 шилл. образует собой границу той стоимости, которую они могут между собой поделить. Но дело происходит вовсе не так, что сам капиталист-предприниматель накидывает на стоимость товара произвольную стоимость в качестве прибыли для себя, затем начисляется другая стоимость для земельного собственника и т. д., и общая стоимость товара

слагается из этих произвольно установленных стоимостей. Таким образом вы видите всю неправильность того ходячего представления, которое смешивает *распадение данной стоимости* на три части с *образованием* этой стоимости путем сложения трех *самостоятельных* стоимостей, превращая тем самым совокупную стоимость, из которой черпается рента, прибыль и процент, в произвольную величину.

Пусть вся реализуемая капиталистом прибыль равняется 100 фунтам стерлингов. Рассматривая эту сумму прибыли как *абсолютную* величину, мы называем ее *массой прибыли*. Если же мы вычисляем отношение этих 100 ф. ст. к авансированному капиталу, то эту *относительную* величину мы называем *нормой прибыли*. Очевидно, что эта норма прибыли может быть выражена двояким образом.

Предположим, что капитал, *авансированный на заработную плату*, составляет 100 фунтов стерлингов. Если созданная прибавочная стоимость тоже равна 100 ф. ст., то это показывает, что половина рабочего дня рабочего состоит из *неоплаченного* труда и, — если измерять эту прибыль стоимостью капитала, авансированного на заработную плату, — мы скажем, что *норма прибыли* равна 100%, так как авансированная стоимость равна 100, а реализованная стоимость — 200.

Если же, с другой стороны, мы примем во внимание не только капитал, *авансированный на заработную плату*, а *весь* авансированный капитал, скажем 500 ф. ст., из которых 400 ф. ст. представляют стоимость сырья, машин и т. д., то окажется, что *норма прибыли* равна только 20%, так как прибыль, 100 ф. ст., составит только пятую часть *всего* авансированного капитала.

Первый способ выражения нормы прибыли есть единственный способ, который показывает действительное соотношение между оплаченным и неоплаченным трудом, действительную степень *exploitation*<sup>15</sup> (позвольте мне воспользоваться этим французским словом) труда. Второй способ выражения употребляется обычно, и он в самом деле пригоден для некоторых целей, во всяком случае весьма удобен для того, чтобы скрыть, **в** каких размерах капиталист выжимает из рабочего даровой труд.

В тех замечаниях, которые мне остается сделать, я буду употреблять слово *прибыль* для обозначения всей массы выжимаемой капиталистом прибавочной стоимости, безотносительно к тому, как распределяется эта прибавочная стоимость между разными категориями лиц; а употребляя выражение *норма прибыли*, я буду всегда измерять прибыль ее отношением к стоимости капитала, авансированного на заработную плату.

## 12. ОБЩЕЕ СООТНОШЕНИЕ МЕЖДУ ПРИБЫЛЬЮ, ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТОЙ И ЦЕНАМИ

Если вычесть из стоимости товара стоимость, возмещающую сырье и другие затраченные на него средства производства, то есть если вычесть стоимость, представляющую содержащийся в товаре прошлый труд, то оставшая часть стоимости товара сводится к тому количеству труда, которое присоединено рабочим в *последнем* производственном процессе. Если этот рабочий работает 12 часов в день, а 12 часов среднего труда кристаллизуются в количестве золота, равном 6 шилл., то эта присоединенная стоимость в 6 шилл. представляет собой *единственную* стоимость, которую создал его труд. Эта, определяемая рабочим временем, данная стоимость представляет собой единственный фонд, из которого и рабочий и капиталист должны извлекать каждый свою часть, или долю, единственную стоимость, подлежащую делению на заработную плату и прибыль. Очевидно, что сама эта стоимость не изменится, в каких бы разнообразных соотношениях она ни распределялась между этими двумя сторонами. Ничего не изменится также, если вместо одного рабочего взять все рабочее население или вместо одного рабочего дня взять, например, 12 млн. рабочих дней.

Так как капиталист и рабочий могут распределить между собой только эту ограниченную стоимость, то есть стоимость, измеряемую всем трудом рабочего, то чем больше получает один, тем меньше получает другой, и *vice versa*. Если дано определенное количество, то

---

<sup>15</sup> эксплуатации.

всегда одна его часть будет увеличиваться в том же отношении, в каком уменьшается другая. Если заработная плата изменяется, то прибыль изменится в противоположном направлении. Если заработная плата понижается, то прибыль повысится; если заработная плата повышается, то прибыль понизится. Если рабочий получает, как мы предположили раньше, 3 шилл., равные половине созданной им стоимости, то есть, иными словами, если весь его рабочий день состоит наполовину из оплаченного и наполовину из неоплаченного труда, то *норма прибыли* составит 100%, так как капиталист получит тоже 3 шиллинга. Если рабочий получает только 2 шилл., или работает на себя только  $\frac{1}{3}$  всего дня, то капиталист получит 4 шилл., и норма прибыли составит 200%. Если рабочий получает 4 шилл., капиталист получит только 2, и норма прибыли опустится до 50%. Но все эти изменения не окажут влияния на стоимость товаров. Значит, общее повышение заработной платы повело бы к падению общей нормы прибыли, но не повлияло бы на стоимости товаров.

Но хотя стоимости товаров, которыми в конечном счете должны регулироваться их рыночные цены, определяются исключительно совокупными количествами фиксированного в них труда и не зависят от деления каждого такого количества на оплаченный и неоплаченный труд, отсюда никоим образом не следует, что стоимости отдельных товаров или группы товаров, производимых, например, в течение 12 часов, будут оставаться постоянными. *Количество* или масса товаров, произведенных в данное рабочее время или с помощью данного количества труда, зависит от *производительной силы* применяемого труда, а не от его *растянутости во времени*, или продолжительности. При одном уровне производительной силы труда прядильщика за 12-часовой рабочий день можно произвести, например, 12 ф. пряжи, а при более низком уровне производительной силы — только 2 фунта. Значит, если 12-часовой средний труд воплощается в стоимости в 6 шилл., то в одном случае 12 ф. пряжи стоили бы 6 шилл., а в другом 2 ф. пряжи стоили бы тоже 6 шиллингов. Таким образом, в одном случае 1 ф. пряжи стоил бы 6 пенсов, а в другом — 3 шиллинга. Эта разница в цене была бы следствием разницы в производительной силе применяемого труда. При большей производительной силе в 1 ф. пряжи воплощался бы 1 час труда, тогда как при меньшей производительной силе в 1 ф. пряжи воплощалось бы 6 часов труда. Цена 1 ф. пряжи в одном случае равнялась бы только 6 пенсам, хотя бы заработная плата была относительно высока, а норма прибыли низка, в другом случае она равнялась бы 3 шилл., хотя бы заработная плата была низка, а норма прибыли высока. Так было бы потому, что цена фунта пряжи определяется *всем количеством вложенного в него труда, а не той пропорцией, в какой все это количество делится на оплаченный и неоплаченный труд*. Упомянутый мною раньше факт, что высокооплачиваемый труд может производить дешевые товары, а низкооплачиваемый — дорогие, уже не кажется поэтому парадоксальным. Этот факт является только выражением того общего закона, что стоимость товара определяется количеством вложенного и пего труда и что это количество труда всецело зависит от производительной силы применяемого труда и поэтому изменяется с каждым изменением производительности труда.

### **13. ВАЖНЕЙШИЕ СЛУЧАИ БОРЬБЫ ЗА ПОВЫШЕНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ИЛИ ПРОТИВ ЕЕ ПониЖЕНИЯ**

Теперь рассмотрим со всей серьезностью важнейшие случаи борьбы за повышение заработной платы или против ее понижения.

1) Мы видели, что *стоимость рабочей силы*, или, употребляя более распространенное выражение, *стоимость труда*, определяется стоимостью жизненных средств или количеством труда, требующимся для их производства. Итак, если в данной стране стоимость жизненных средств, которые в среднем ежедневно потребляет рабочий, составляет 6 часов труда и выражается в 3 шилл., то рабочему нужно работать 6 часов в день для того, чтобы произвести эквивалент своего дневного содержания. Если весь рабочий день равняется 12 часам, то капиталист оплатит рабочему стоимость его труда, выплатив ему 3 шиллинга. Половина рабочего дня составляет неоплаченный труд, и норма прибыли равняется 100%. Но предположим теперь, что вследствие понижения производительности, для того чтобы произвести, скажем, то же самое количество сельскохозяйственных продуктов, требуется больше труда, так что цена среднего количества ежедневно потребляемых рабочим жизненных



средств повышается с 3 до 4 шиллингов. В этом случае *стоимость* труда увеличивается на  $\frac{1}{3}$  или на 33 $\frac{1}{3}$ %. Для того чтобы произвести эквивалент дневного содержания рабочего соответственно его прежнему жизненному уровню, потребовалось бы 8 часов труда. Следовательно, прибавочный труд сокращается с 6 до 4 часов, а норма прибыли понижается со 100 до 50%. Но требуя повышения заработной платы, рабочий тем самым требует только, чтобы ему уплатили *возросшую стоимость его труда*, подобно тому как всякий другой продавец товара, когда издержки на его товар увеличиваются, добивается, чтобы была оплачена повысившаяся стоимость его товара. Если заработная плата не повышается или повышается недостаточно для того, чтобы возместить возросшую стоимость жизненных средств, то *цена* труда опускается *ниже стоимости труда* и жизненный уровень рабочего ухудшается.

Но может произойти изменение также и в противоположном направлении. Вследствие роста производительности труда то же самое количество жизненных средств, в среднем ежедневно потребляемое рабочим, может понизиться в цене с 3 до 2 шилл., другими словами, для того чтобы воспроизвести эквивалент стоимости ежедневно потребляемых жизненных средств, вместо 6 часов рабочего дня потребуется только 4 часа. Теперь рабочий сможет купить за 2 шилл. столько же жизненных средств, сколько раньше он покупал за 3 шиллинга. *Стоимость труда* действительно понизилась бы, но при этой уменьшившейся стоимости труда рабочий располагал бы тем же количеством товаров, что и прежде. Прибыль в этом случае повысилась бы с 3 шилл. до 4, а норма прибыли — со 100% до 200%. Хотя абсолютный уровень жизни рабочего остался бы прежним, его *относительная* заработная плата и вместе с тем его *относительное общественное положение*, положение его по сравнению с капиталистом, ухудшилось бы. Сопrotивляясь этому понижению относительной заработной платы, рабочий требовал бы только известной доли в том, что дают возросшие производительные силы его собственного труда, и стремился бы только сохранить свое прежнее относительное положение на социальной лестнице. Так, после отмены хлебных законов английские фабриканты, совершив вопиющее нарушение торжественных обещаний, которые они давали в пору агитации против хлебных законов, понизили заработную плату в общем на 10%. Сопrotивление рабочих на первых порах оказалось безрезультатным, но потом, вследствие обстоятельств, на которых я не могу сейчас останавливаться, потерянные 10% были отвоеваны вновь.

2) *Стоимость* жизненных средств, а следовательно и *стоимость труда*, может остаться неизменной, но при этом могут измениться их *денежные цены* вследствие предшествующего *изменения стоимости денег*.

Благодаря открытию более богатых рудников и т. д. может случиться, что производство, например, 2 унций золота будет требовать не больше труда, чем раньше требовало производство 1 унции. В этом случае *стоимость* золота понизится наполовину, или на 50%. *Стоимость труда*, как и *стоимость* всех других товаров, будет теперь выражаться в удвоенных против прежнего *денежных ценах*. Двенадцать часов труда, выражавшиеся прежде в 6 шилл., будут выражены теперь в 12 шиллингах. Если заработная плата рабочего останется по-прежнему равной 3 шилл., а не повысится до 6 шилл., то *денежная цена его труда* будет равняться теперь только *половине стоимости его труда*, и жизненный уровень рабочего чрезвычайно понизится. В большей или меньшей мере это будет иметь местотакже и в том случае, если заработная плата повысится, но не в полном соответствии с падением стоимости золота. В рассматриваемом нами примере ничего не изменяется ни в производительной силе труда, ни в предложении и спросе, ни в стоимостях товаров. Не изменяется ничего, кроме *денежных названий* этих стоимостей. Говорить, что в подобном случае рабочий не должен добиваться соответствующего повышения заработной платы, значит говорить, что рабочий должен довольствоваться тем, что ему платят названиями вместо вещей. Вся предшествующая история доказывает, что всякий раз, как происходит подобное обесценение денег, капиталисты спешат воспользоваться этим удобным случаем, чтобы обмануть рабочих. Одна весьма многочисленная школа экономистов утверждает, что вследствие открытия новых золотых россыпей, вследствие улучшенной разработки серебряных рудников и более дешевого снабжения ртутью стоимость драгоценных металлов снова понизилась. Это могло бы объяснить всеобщее и одновременно возникшее на континенте требование повысить заработную плату.

3) До сих пор мы исходили из предположения, что *рабочий день* имеет определенные границы. Однако сам по себе рабочий день постоянных границ не имеет. Постоянной тенденцией капитала является стремление растянуть рабочий день до его крайней, физически возможной продолжительности, ибо по мере увеличения продолжительности рабочего дня возрастает прибавочный труд, а следовательно и создаваемая им прибыль. Чем больше удастся капиталу удлинить рабочий день, тем большее количество чужого труда он присваивает. В течение XVII века и даже двух первых третей XVIII века 10-часовой рабочий день был обычным рабочим днем по всей Англии. Во время антиякобинской войны, которая фактически была войной британских баронов против британских трудящихся масс<sup>16</sup>, капитал справлял свои вакханалии и удлинил рабочий день с 10 до 12, 14, 18 часов. *Мальтус*, человек, которого во всяком случае нельзя заподозрить в слезливой сентиментальности, в памфлете, опубликованном около 1815 г., объявил, что если так будет продолжаться и дальше, то жизнь нации будет подорвана в самом своем корне<sup>17</sup>. За несколько лет до повсеместного введения вновь изобретенных машин, около 1765 г., в Англии появился памфлет под заглавием «*Опыт о промышленности*». Анонимный автор<sup>18</sup>, отъявленный враг рабочего класса, разглагольствует о необходимости расширить границы рабочего дня. Для достижения этой цели он предлагает, среди прочих средств, учредить *рабочие дома*<sup>19</sup>, которые, по его словам, должны быть «*домами ужаса*». И какую же продолжительность рабочего дня предлагает он для этих «*домов ужаса*»? *Двенадцать часов*, — как раз ту самую продолжительность рабочего дня, которую и 1832 г. капиталисты, экономисты и министры объявили не только фактически существующим, но необходимым рабочим временем для детей моложе 12 лет.

Продавая свою рабочую силу, — а при современной системе рабочий вынужден это делать, — рабочий предоставляет капиталисту потреблять эту силу, но в определенных разумных границах. Он продает свою рабочую силу для того, чтобы ее сохранить — здесь мы оставляем в стороне ее естественное изнашивание, — а не для того, чтобы ее разрушить. При продаже рабочим своей рабочей силы по ее дневной или недельной стоимости предполагается, что эта рабочая сила не должна подвергаться в один день или в одну неделю такому расходованию, такому изнашиванию, как в 2 дня или 2 недели. Возьмем машину стоимостью в 1000 фунтов стерлингов. Если она служит 10 лет, то ежегодно она будет присоединять к стоимости товаров, в производстве которых она участвует, по 100 фунтов стерлингов. Если она служит 5 лет, то она прибавляет к стоимости этих товаров по 200 ф. ст. ежегодно. Иными словами, стоимость ее ежегодного изнашивания обратно пропорциональна срокам, в течение которых она потребляется. Но именно в этом отношении рабочий отличается от машины. Машины изнашиваются не в полном соответствии с их потреблением; человек же, наоборот, разрушается в гораздо большей степени, чем это можно было бы думать на основании одних только цифровых данных об удлинении его работы.

Когда рабочие борются за то, чтобы свести рабочий день к его прежней разумной величине, или, — будучи не в состоянии добиться установления законом нормального рабочего дня, — стремятся предотвратить чрезмерный труд путем повышения заработной платы, повышения не только пропорционального выжимаемому из них добавочному времени, но и большего, чем пропорциональное, они лишь выполняют свой долг по отношению к самим себе и своему роду. Они только ставят пределы тираническим узурпациям капитала. Время есть пространство человеческого развития. Человек, не располагающий ни минутой свободного времени, человек, вся жизнь которого, не считая обуславливаемых чисто физическими потребностями перерывов на сон, еду и т. д., поглощается работой на капиталиста, — такой человек низведен до положения хуже вьючного животного. Изможденный телесно и огрубевший духовно, он — только машина для производства чужого богатства. Между тем, ней истории современной

16 Речь идет о войнах, которые вела Англия против Франции в период французской буржуазной революции конца XVIII века. Во время этих войн английское правительство установило в своей стране жестокий режим террора против трудящихся масс. В частности, в указанный период был подавлен ряд народных волнений и приняты законы, запрещающие рабочие союзы.

17 К. Маркс имеет в виду памфлет Мальтуса под названием «An Inquiry into the Nature and Progress of Rent, and the Principles by which it is regulated». London, 1815 («Исследование о природе и возрастании ренты, а также о принципах, ее регулирующих»). Лондон, 1815).

18 по-видимому, Дж. Каннингем.

19 Рабочие дома были введены в Англии в XVII веке; по «закону о бедных», принятому в 1834 г., рабочие дома превращались в единственную форму помощи бедным; рабочие дома отличались тюремно-каторжным режимом и были прозваны в народе «бастилиями для бедных».

промышленности показывает, что капитал, если ему не препятствовать, будет бездушно и беспощадно стремиться к тому, чтобы низвести весь рабочий класс-до этого состояния крайней деградации.

Удлиняя рабочий день, капиталист может платить *более высокую заработную плату* и тем не менее хуже оплачивать *стоимость труда*. Это имеет место в том случае, когда повышение заработной платы не соответствует увеличению выжимаемого из рабочего количества труда и ускоряющемуся вследствие этого разрушению рабочей силы. Капиталист может достигнуть этого и другим способом. Например, английские буржуазные статистики скажут вам, что средние заработки рабочих семей, занятых на ланкаширских фабриках, повысились. Они забывают при этом, что теперь, кроме взрослого мужчины, главы семьи, под джаггернаутову колесницу<sup>20</sup> капитала брошены его жена и, может быть, трое или четверо детей и что повышение общего заработка семьи отнюдь не соответствует повышению общего количества прибавочного труда, извлекаемого из рабочей семьи.

Даже при определенных границах рабочего дня, которые существуют в настоящее время во всех отраслях промышленности, подчиненных фабричному законодательству, может оказаться необходимым повышение заработной платы хотя бы только для того, чтобы удержать оплату *стоимости труда* на прежнем уровне. При повышении *интенсивности* труда человек может быть вынужден затрачивать в 1 час столько жизненной силы, сколько он раньше тратил в 2 часа. В производствах, подпавших под фабричное законодательство, это уже до известной степени осуществлено путем ускорения работы машин и увеличения количества рабочих машин, обслуживаемых одним человеком. Если повышение интенсивности труда, или массы труда, расходуемой в 1 час, находится в надлежащем соответствии с сокращением продолжительности рабочего дня, то рабочий все-таки выиграет от этого сокращения. Если же эта граница нарушена, он теряет в одной форме то, что выигрывает в другой, и 10 часов труда могут оказаться столь же разрушительными, как раньше 12 часов. Противодействуя этой тенденции капитала борьбой за такое повышение заработной платы, которое соответствовало бы повышению интенсивности труда, рабочий только борется против обесценения своего труда и вырождения своего рода.

4) Все вы знаете, что по причинам, на объяснении которых останавливаться сейчас нет необходимости, капиталистическое производство проходит через определенные периодические циклы. Оно проходит через стадию покоя, возрастающего ожив

ления, процветания, перепроизводства, кризиса и застоя. Рыночные цены товаров и рыночные нормы прибыли следуют за этими фазами, то опускаясь ниже своего среднего уровня, то поднимаясь выше него. Рассматривая весь цикл в целом, вы заметите, что одно отклонение рыночной цены компенсируется другим и что в среднем, в пределах всего цикла, рыночные цены товаров регулируются их стоимостями. В фазах понижения рыночных цен и в фазах кризиса и застоя рабочий, если его вовсе не выбросят с производства, будет наверняка получать пониженную заработную плату. Чтобы не быть обманутым, он даже и при таком падении рыночных цен должен бороться с капиталистом против чрезмерного понижения заработной платы. Если бы во время фаз процветания, когда капиталисты получают особо высокую прибыль, рабочий не боролся за повышение заработной платы, то в среднем за весь промышленный цикл он не получил бы даже своей *средней заработной платы*, или *стоимости* своего труда. В высшей степени глупо требовать, чтобы рабочий, заработная плата которого в неблагоприятные фазы цикла неизбежно понижается, отказываясь в благоприятные фазы возмещать свои потери. Вообще *стоимости* всех товаров реализуются только благодаря выравниванию непрерывно меняющихся рыночных цен, происходящему вследствие непрерывных колебаний предложения и спроса. На основе современной системы труд есть только товар, подобно другим товарам. Значит, и труд должен проходить через те же самые колебания, и только в результате их можно получить среднюю цену, соответствующую его стоимости. Было бы абсурдно с одной стороны рассматривать труд как товар, а с другой

---

<sup>20</sup> Джаггернаут (Джаганнатх) — одно из воплощений индусского бога Вишну. Жрецы храма Джаггернаута получали крупные доходы от массового паломничества (при этом поощрялась проституция живших при храме женщин — баядерок). Культ Джаггернаута отличался чрезвычайной пышностью ритуала, а также крайне религиозным фанатизмом, проявлявшимся в самоистязании и самоубийствах верующих. В дни больших празднеств некоторые из них бросались под колесницу, на которой везли изображение Вишну-Джаггернаута.

стороны ставить его вне тех законов, которыми регулируются цены товаров. Раб получает постоянное и определенное количество жизненных средств, наемный же рабочий — нет. Он должен добиваться повышения заработной платы в одном случае хотя бы только для того, чтобы компенсировать ее падение в другом случае. Если бы рабочий покорно принял волю капиталиста, приказание капиталиста, как высший экономический закон, ему пришлось бы переносить все невзгоды положения раба, не имея при этом даже той обеспеченности существования, которой пользуется раб.

5) Во всех рассмотренных мною случаях, — а они составляют 99 из 100, — мы видели, что борьба за повышение заработной платы идет лишь следом за *предшествующими* изменениями, что она есть неизбежный результат предшествующих изменений в размерах производства, в производительной силе труда, в стоимости труда, в стоимости денег, в продолжительности или интенсивности выжимаемого труда, в колебаниях рыночных цен, обусловленных колебаниями предложения и спроса и соответствующих различным фазам промышленного цикла; словом, эта борьба является противодействием, которое труд оказывает предшествующему действию капитала. Рассматривая борьбу за повышение заработной платы независимо от всех этих обстоятельств, принимая во внимание только изменения заработной платы и упуская из виду все другие изменения, обуславливающие их, вы исходите из ложной предпосылки, чтобы прийти к ложным выводам.

#### 14. БОРЬБА МЕЖДУ КАПИТАЛОМ И ТРУДОМ И ЕЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

1) Я показал, что периодическое сопротивление рабочих понижению заработной платы и их периодические попытки добиться повышения заработной платы неразрывно связаны с системой наемного труда и диктуются именно тем фактом, что труд приравнен к товару и, следовательно, подчинен тем же законам, которые управляют общим движением цен; я показал далее, что общее повышение заработной платы приводит к понижению общей нормы прибыли, но не влияет ни на средние цены товаров, ни на их стоимости; теперь возникает, наконец, вопрос: насколько в этой непрерывной борьбе между капиталом и трудом последний может добиться успеха?

Я мог бы ответить обобщением и сказать, что *рыночная цена* труда, как и всех других товаров, за большой отрезок времени будет соответствовать его *стоимости*; что, следовательно, несмотря на все повышения и понижения и независимо от действий рабочего, он будет в среднем получать только стоимость своего труда, которая сводится к стоимости рабочей силы, определяемой стоимостью жизненных средств, необходимых для содержания и воспроизводства этой силы; а эта стоимость жизненных средств в свою очередь определяется количеством труда, необходимым для их производства.

Но некоторые особенности отличают *стоимость рабочей силы*, или *стоимость труда*, от стоимости всех других товаров. Стоимость рабочей силы складывается из двух элементов: один из них чисто физический, другой — исторический или социальный. *Нижшая граница* стоимости рабочей силы определяется *физическим* элементом. Это значит, что рабочий класс, для того чтобы себя сохранять и воспроизводить, для того чтобы увековечить свое физическое существование, должен получать абсолютно необходимые для его жизни и размножения жизненные средства. Следовательно, *стоимость* этих необходимых жизненных средств образует нижнюю границу *стоимости труда*. С другой стороны, продолжительность рабочего дня тоже имеет свои крайние, хотя и весьма растяжимые» пределы. Ее высший предел дан физической силой рабочего. Если ежедневное истощение жизненных сил рабочего заходит за известные границы, то становится невозможным повторять такое напряжение изо дня в день. Однако, как я сказал, эти пределы весьма растяжимы. При быстрой смене хилых и недолговечных поколений рабочий рынок может быть обеспечен не хуже, чем при ряде следующих друг за другом сильных и долговечных поколений.

Кроме этого чисто физического элемента, стоимость труда определяется в каждой стране *традиционным уровнем жизни*. Этот уровень предполагает не только удовлетворение потребностей физической жизни, но и удовлетворение определенных потребностей, порожденных теми общественными условиями, в которых люди находятся и воспитываются.

Жизненный уровень англичанина может быть сведен к жизненному уровню ирландца, жизненный уровень немецкого крестьянина — к уровню крестьянина лифляндца. О той значительной роли, которую в этом отношении играют исторические традиции и общественные привычки, вы можете узнать из работы *г-на Торнтона «Перенаселение»*, в которой он показывает, что средняя заработная плата в различных сельскохозяйственных округах Англии и теперь еще более или менее различна в зависимости от того, были ли те условия, при которых эти округа вышли из крепостного состояния, более или менее благоприятными.

Этот входящий в стоимость труда исторический или социальный элемент может расширяться или сокращаться, или даже совершенно исчезать, так что не останется ничего сверх *физического предела*. Во время *антиякобинской войны*, предпринятой — как любил говорить неисправимый пожиратель налогов и любитель синекур старый Джордж Роуз — для спасения благ нашей святой религии от нашествия нечестивых французов, добрые английские фермеры, о которых мы так благодушно говорили на одном из наших предыдущих заседаний, понизили заработную плату сельскохозяйственным рабочим даже ниже *этого чисто физического минимума*; нехватку же жизненных средств, необходимых для физического сохранения рабочих и продолжения их рода, они восполняли из фондов вспомоществования на основе *законов о бедных*<sup>21</sup>. Это был превосходный способ превратить наемного рабочего в раба, а гордого шекспировского йомена — в паупера.

Если вы сравните уровень заработной платы, или стоимости труда, в различных странах или в одной и той же стране в различные исторические эпохи, то вы найдете, что сама *стоимость труда* есть величина не постоянная, а переменная, переменная даже при том условии, если стоимость тех других товаров остается неизменной.

Подобное сравнение показало бы также, что меняется не только *рыночная норма прибыли*, но и *средняя норма* ее.

Однако, что касается *прибыли*, то не существует никакого закона, который определял бы ее *минимум*. Мы не можем сказать, каков крайний предел ее понижения. Почему же мы не можем установить этого предела? Потому что, хотя мы можем определить *минимум* заработной платы, мы не можем определить ее *максимум*. Мы можем только сказать, что, если даны границы рабочего дня, *максимум прибыли* соответствует *физическому минимуму заработной платы*, а если дана заработная плата, *максимум прибыли* соответствует такому удлинению рабочего дня, какое только допускают физические силы рабочего. Таким образом максимум прибыли находит свои границы в физическом минимуме заработной платы и в физическом максимуме рабочего дня. Очевидно, что между обеими этими границами *максимальной нормы прибыли* возможно множество вариаций. Фактический уровень ее устанавливается лишь путем постоянной борьбы между капиталом и трудом: капиталист постоянно стремится понизить заработную плату до ее физического минимума и удлинить рабочий день до его физического максимума, тогда как рабочий постоянно оказывает давление в противоположном направлении.

Дело сводится к вопросу о соотношении сил борющихся сторон.

2) Что касается *ограничения рабочего дня*, как в Англии, так и во всех других странах, то ограничение это никогда не устанавливалось иначе как путем *законодательного вмешательства*, а это вмешательство никогда не имело бы места без постоянного давления со стороны рабочих. Во всяком случае, ограничения рабочего дня никогда нельзя было достигнуть путем частных соглашений между рабочими и капиталистами. Сама эта необходимость *общего политического действия* служит доказательством того, что в своих чисто экономических действиях капитал является более сильной стороной.

Что касается *границ стоимости труда*, то их действительное установление всегда зависит от предложения и спроса. Я говорю о спросе на труд со стороны капитала и о предложении труда со стороны рабочих. В колониальных странах закон предложения и спроса благоприятствует рабочему. Этим объясняется относительно высокий уровень заработной

<sup>21</sup> По законам о бедных, существовавшим в Англии с XVI в., в каждом приходе взимался особый налог в пользу бедных; те жители прихода, которые не могли обеспечить себя и свою семью, получали вспомоществование через кассу помощи бедным.

платы в Соединенных Штатах. Там капитал, как он ни старается, не может воспрепятствовать тому, что рынок труда постоянно пустеет вследствие постоянного превращения наемных рабочих в независимых самостоятельных крестьян. Для очень значительной части американского народа положение наемного рабочего представляется лишь переходным состоянием, из которого рабочий рассчитывает наверняка выйти в течение более или менее короткого срока. Для того чтобы исправить это положение вещей в колониях, отечески заботливое британское правительство придерживается с недавних пор так называемой современной теории колонизации, которая состоит в том, что на землю в колониях искусственно устанавливается высокая цена с целью воспрепятствовать слишком быстрому превращению наемных рабочих в независимых крестьян.

Но перейдем к старым цивилизованным странам, в которых капитал господствует над всем процессом производства. Возьмите, например, повышение заработной платы сельскохозяйственных рабочих в Англии за время с 1849 по 1859 год. Каковы были последствия этого повышения? Фермеры не смогли, как им посоветовал бы наш друг Уэстон, повысить стоимость пшеницы; они не смогли даже повысить ее рыночных цен. Напротив, они вынуждены были примириться с понижением их. Но за эти 11 лет они ввели всевозможные машины, начали применять более научные методы, превратили часть пахотной земли в пастбища, увеличили размеры ферм, а вместе с тем и размеры производства и, сократив спрос на труд с помощью этих, а также и других мер, увеличивших его производительную силу, снова достигли того, что сельское население стало относительно избыточным. Таков и вообще тот метод, каким капитал в старых, давно заселенных странах быстрее или медленнее реагирует на повышение заработной платы. Рикардо справедливо заметил, что машина постоянно конкурирует с трудом и часто может быть введена лишь при том условии, если цена труда достигла известного уровня<sup>22</sup>; но применение машин есть только один из многих методов увеличения производительной силы труда. То самое развитие, которое, с одной стороны, делает относительно избыточным простой труд, с другой стороны, упрощает труд квалифицированный и таким образом обесценивает его.

Этот же самый закон осуществляется и в другой форме. С развитием производительной силы труда накопление капитала ускоряется, несмотря даже на относительно высокий уровень заработной платы. Отсюда можно было бы заключить, — как это и сделал А. Смит, во времена которого современная промышленность находилась еще в младенческом возрасте, — что это ускоренное накопление капитала должно склонить чашу весов в пользу рабочего, ибо оно обеспечивает нее возрастающий спрос на его труд. Разделяя этот взгляд, многие из современных авторов удивляются тому, что хотя английский капитал за последние 20 лет возрастал гораздо быстрее, чем возрастало население Англии, заработная плата повысилась не столь значительно. Но одновременно с прогрессом накопления происходит *прогрессирующее изменение в строении капитала*. Та часть всего капитала, которая состоит из постоянного капитала — машин, сырья, всевозможных средств производства, все более возрастает по сравнению с другой частью капитала, которая расходуется на заработную плату, или на покупку труда. Этот закон был более или менее точно установлен г-ном Картоном, Рикардо, Сисмонди, профессором Ричардом Джойсом, профессором Рамссем, Шербюлье и другими.

Если первоначальное соотношение этих двух составных частей капитала было один к одному, то при дальнейшем развитии промышленности оно будет 5 к 1 и так далее. Если из всего капитала в 600 единиц 300 затрачивается на инструменты, сырье и пр. и 300 на заработную плату, то для того, чтобы создать спрос на 600 рабочих вместо 300, нужно удвоить весь капитал. Но если в дальнейшем из капитала в 600 единиц 500 будет затрачиваться на машины, материалы и т. д. и только 100 на заработную плату, то для того, чтобы создать спрос на 600 рабочих вместо 300, этот же самый капитал должен будет уже увеличиться с 600 до 3600. Поэтому в ходе развития промышленности спрос на труд не идет в ногу с накоплением капитала. Правда, он возрастает, но в пропорции, постоянно уменьшающейся по сравнению с ростом всего капитала.

Этих немногих замечаний будет достаточно, чтобы показать, что самое развитие

---

22 V. Ricardo. «On the Principles of Political Economy, and Taxation». London, 1821, p. 479 (Д. Рикардо. «О началах политической экономии и налогового обложения». Лондон, 1821, стр. 479).

современной промышленности должно все более склонять чашу весов в пользу капиталиста и в ущерб рабочему и что, следовательно, общая тенденция капиталистического производства ведет не к повышению среднего уровня заработной платы, а к понижению его, то есть в большей или меньшей степени низводит *стоимость труда* до ее *минимального предела*. Но если *положение вещей* при современной системе имеет такую тенденцию, то значит ли это, что рабочий класс должен отказаться от борьбы с грабительскими посягательствами капитала и прекратить свои попытки использовать представляющиеся возможности для временного улучшения своего положения? Если бы рабочие так поступили, они выродились бы в сплошную массу опустившихся бедняков, которым уже нет спасения. Надеюсь, я показал, что борьба рабочих за уровень заработной платы неразрывно связана со всей системой наемного труда, что стремлении рабочих повысить заработную плату в 99 случаях из 100 являются лишь усилиями сохранить уже существующую оплату стоимости труда и что необходимость бороться с капиталистами и за цену труда коренится в положении рабочих, которое вынуждает их продавать самих себя как товар. Если бы рабочие малодушно уступали в своих повседневных столкновениях с капиталом, они несомненно утратили бы способность начать какое-либо более широкое движение.

Вместе с тем, даже если совершенно оставить в стороне то общее закрепощение рабочих, которое связано с системой наемного труда, рабочий класс не должен преувеличивать конечные результаты этой повседневной борьбы. Он не должен забывать, что в этой повседневной борьбе он борется лишь против следствий, а не против причин, порождающих эти следствия; что он лишь задерживает движение вниз, но не меняет направления этого движения; что он применяет лишь паллиативы, а не излечивает болезнь. Поэтому рабочие не должны ограничиваться исключительно этими неизбежными партизанскими схватками, которые непрестанно порождаются никогда не прекращающимся наступлением капитала или изменениями рынка. Они должны понять, что современная система при всей той нищете, которую она с собой несет, вместе с тем создает *материальные условия и общественные формы*, необходимые для экономического переустройства общества. Вместо *консервативного* девиза: «*Справедливая заработная плата за справедливый рабочий день!*», рабочие должны написать на своем знамени *революционный лозунг*: «*Уничтожение системы наемного труда!*»

После этого очень длинного и, боюсь, утомительного изложения, которое я вынужден был дать в интересах освещения основного вопроса, я закончу свой доклад предложением следующей резолюции:

1) Общее повышение уровня заработной платы привело бы к понижению общей нормы прибыли, но в целом не отразилось бы на ценах товаров.

2) Общая тенденция капиталистического производства ведет не к повышению, а к понижению среднего уровня заработной платы.

3) Тред-юнионы успешно действуют в качестве центров сопротивления наступлению капитала. Частично они терпят неудачу вследствие неправильного использования своей силы. В общем же они терпят неудачу, поскольку ограничиваются партизанской борьбой против следствий существующей системы, вместо того чтобы одновременно стремиться изменить ее, вместо того чтобы использовать свои организованные иные силы в качестве рычага для окончательного освобождения рабочего класса, то есть окончательного уничтожения системы наемного труда.

***Написано К. Марксом в конце мая — 27 июня 1865 г.  
Впервые опубликовано отдельной брошюрой в Лондоне в 1898 г.***

***Печатается по тексту Сочинений К. Маркса и Ф. Энгельса,  
изд.2, т.16, стр.101—155***